

**كيف تختار الأصدقاء**

**وتؤثر في الناس**

**دبيل كارنجي**

**ترجمة : عبد المنعم محمد الزيادي**

**دار الندوة الجديدة**

**بيروت - لبنان**

## مقدمة الطبعة الثانية

منذ أكثر من خمس سنوات قدمت لقراء العربية الكرام الطبعة الأولى من هذا الكتاب . وأعترف أنني كنت مبالغاً في الحرص ، متوجساً ألا يروق لغيري ماراقي لي ، مشفقاً ألا يلس فيه من عداي مثل النفع الذي لمسته ؛ فطبعت كمية ضئيلة على سبيل التجربة . ولشد ما كانت دهشتي حين نظرت بعد أسابيع قلائل فألفت النسخ كافة قد نفذت تماماً ولم يبق من الطبعة الأولى شيئاً غير الذكر الحسن الذي تداوله الناس فيما بينهم !!

وبهذا يحظى الكتاب بدعشتين : دهشتي للسرعة الفائقة التي تلاشت بها الطبعة العربية الأولى . . ودهشة المؤلف السكوري حين أصدر هذا الكتاب لأول مرة !!

قد وضع « ديل كارنيجي » هذا الكتاب ، أولاً وقبل كل شيء ، ليكون مرجعاً عملياً لطلبة معهد العلاقات الإنسانية ، ثم غامر عرضه للبيع مؤملاً أن يباع منه ، على أحسن الفروض ، ثلاثون ألف نسخة ، فإذا الكتاب يعاد طبعه — باللغة الإنجليزية — ستاً وخمسين مرة في مدى اثني عشر عاماً ، ويربو ما يبيع منه على ثلاثة ملايين نسخة ، ويصفه النقاد الأمريكيون بأنه « أوسع الكتب الجدية انتشاراً في التاريخ باستثناء الكتب السماوية » . .

وإذا شهرة الكتاب تتخطى حدود موطنه الأول — أمريكا — تنتشر في أرجاء العالم ، فيسكون حظه فيها مثل حظه في وطنه من رواج وانتشار ، ويترجم إلى ست وخمسين لغة منها اللغة الأفريقية ، ولغة أهالي البنجاب وبورما . .

وأحسب أنه ما كان ينبغي للمؤلف « ديل كارنيجي » أن يدهش وما كان ينبغي لي .

فهذا الكتاب يناقش الطبيعة الإنسانية . والطبيعة الإنسانية ، في جوهرها ، واحدة لا تتعد بتعدد الأجناس ، والشعوب والأديان . .

فما يسرك وبرضيك خليك بأن يسر مواطن التبت وبرضيه ، وما يسووك وبغزلك جدير بأن يسوء مواطن الاسكيمو وبغزته !! ثم إن هذا الكتاب محرم مبادئ ، وقواعد تستهدف اكتساب قلوب الناس — والناس هم أزواجنا وأبنائنا ، وأصدقائنا ، وروساؤنا ومرؤسوننا — والتأثير فيهم بما يلفنا غاياتنا وبحقق أغراضنا ، دون إساءة إليهم في الوقت ذاته . . فهل تعرف أحداً لا تستويه بإعادة هذا الفن ؟ . . فن المعاملة الإنسانية الذي لا غناء عن إعادته طمعاً في سعادة ، أو كسب أو في تقدم وارتقاء . .

وهذا الكتاب ، بعد ذلك ، لا يعلم شيئاً جديداً صعب التعلم ، ولا يبشر بقائد جديدة عسيرة الرسوخ والاستقرار ، وإنما هو يذكر بتعاليم ومبادئ قديمة قدم الأزل ما أشد حاجتنا إلى أن نذكرها دائماً ، ونعمل بها أبداً . . وأحسب أن آفة الناس ليست في الجهل وإنما في التجاهل ! .

نم : ما كان ينبغي للمؤلف « ديل كارنيجي » أن يدهش وما كان ينبغي لي . فرواج هذا الكتاب إنما هو أصدق دليل على أن البشر في كافة أنحاء الأرض ما برحوا يتابعون السير قدماً في سبيل حياة إنسانية أسعد وأرعى ، وأعز وأرفع .

وقيل التفسير في إعادة طبع هذا الكتاب ، ترجمت كتاباً

## مقدمة الطبعة الأولى

هذا الكتاب الذى أضع ترجمته بين يديك . أيها القارىء . انكسريم ، يكاد يأتى من ضروريات الحياة فى المرتبة الأولى . فأنت تود لو يكون لك ملء الأرض من الأسقاء الأوفياء ، وتود لو تقطع فى قوس من تلقايم من الناس أنراً حمداً لا يضيع ، وتود لو تكون لك القدرة على حل الصعاب التى تمرض لك كل يوم . وهذا الكتاب غرضه الأوحد أن يوضح لك أقصر الطرق وأضمنها للحصول على النجاح والقدرة على مواجهة الحياة .

ولقد انكسربت على قراءة ما أخرج فى شتى فروع علم النفس الحديث منذ أكثر من خمس سنوات ، وصدقى إذ قلت إن النتائج التى خرجت بها من مطالعائى تلك لم تعدل تلك النتائج الرائعة . على تلها - الباهرة - على ضآلتها - التى خرجت بها من هذا الكتاب الذى بين يديك !

فهذا الكتاب يحوى ما خرج به مؤلفه من مطالعائه العديدة وبحوثه الواسعة فى التراجم ، وعلم النفس ، والتربية ، والتاريخ وغيرها ، فضلاً عما توصل إليه من نتائج بعد تجارب دامت أكثر من عشرين سنة فى معمله للعلاقات الإنسانية الذى أسسه بنفسه . وهو أول معهد من نوعه فى العالم أجمع .

وهأنذا - أيها القارىء الكريم - أضع الكتاب بين يديك كاملاً غير منقوس . وكل ما أطمح فيه أن يكون الجهد الذى بذلته فى تحريره قد أسدى إليك خدمة حقيقية ، ومعدل يد المساعدة على تحقيق ما أرجوه لك تخلصاً من السعادة والنجاح .

المترجم

آخر للمؤلف نفسه ، ذلك هو « دمع القلق وابدأ الحياة » [ How To Stop Worrying and Start Living ] وكنت أقوى جنائاً فى هذا المرة ، مطعت منه كمية كبيرة نسبياً ، ولكنى لم أدهش عندما انقضت أشهر قلائل قدت فى نهايتها كمية جيدة ، بل عمدت إلى إصدار الطبعة العربية الثانية ونسخها اليوم متاحة لكل راعب .

وبعد ، فإنه لا ينبغي أن أختتم هذه المقدمة قبل أن أنوه بالجهود المشكور ، والتشجيع الكريم ، والمعاونة الصادقة التى بذلها ناشر هذا الكتاب - وتوأمه « دمع القلق » - الأستاذ محمد نجيب أمين الحانعى مدير مؤسسة الحانعى بالقاهرة ؛ فلولاهمه الفاتحة لما أتيح لمذنين الكتائين الوصول إلى القراء العديدين الذين اقتصدوها ، بمثل هذه السرعة ، والرويق ، والثوب القتيب .

مارس سنة ١٩٥١

عبد النعم - الزيدى

## كيفه كتب هذا الكتاب — ولماذا

أخرجت دور النشر في خلال الأعوام القلائل الماضية نحواً من خمسين مليوناً من الكتب المختلفة ، فكان معظمها جامداً لا روح فيه ، وفشل جانب كبير منها ، من الناحية المادية فشلاً ذريعاً ، حتى لقد صرح لي صاحب دار كبيرة للنشر أن مؤسسته ما زالت — بعد تجارب دامت خمسة وسبعين عاماً — تخسر أموالها في سبعة كتب من كل ثمانية تنشرها !

فلماذا ، إذن ، تراني يتناهى التهور فأكتب هذا الكتاب الذى بين يديك ؟ ! وهل ترى فيه ما يدعوك إلى أن تكلف خاطرك بقرائه ؟ ! إن من حقت — أيها القارىء — أن أجيبك عن هذين السؤالين :

قال « جون روكفلر » يوماً : « إن المقدرة على معاملة الناس « بضاعة » يمكن أن تشتري كالسكر والبن ! وإنى على استعداد لأن أشتريها بأكثر مما يشتري أى شئ آخر في الوجود ! »

وأجرت جامعة شيكاغو مرة استفتاءً واسع النطاق لاستطلاع ما يريد البسافون ، في قرارة نفوسهم ، أن يتعلموه

ويلموا به ؟ فوجهت إلى طائفة كبيرة من البالغين ١٢٥ سؤالاً ، هذه أمثلة منها : « ماعلك ؟ مامدى تتافك ؟ كيف تقضى أوقات فراغك ؟ كم دخلك ؟ ماهو إبانك ؟ ماذا تريد أن تتعلم ... الخ » .

وقد انضج من هذا الاستفتاء أن « الصحة » هى أهم مايعنى البالغ ، وأن « الناس » هم ثانى مايعنيه : كيف يفهم الناس ويحسن عشرتهم . . وكيف يتعجب إليهم ويحتذهم إليه . . وكيف يتمتعهم بأرائه وأفكاره . . الخ ؟

رصد هذين تجاربي إلى هذه الحقيقة الواضحة قبل أن تهتدى إليها جامعة شيكاغو بزمن ، ومن ثم رحت أبحث عن كتاب عمل في العلاقات الإنسانية وأسسا وقواعدها ، فلما أعياني البحث دون أن أجده لئلا هذا الكتاب أثراً ، غولت على أن أسد بنفسى هذا النقص ، وأضع كتاباً في هذا الموضوع ليكون مرجعاً لطلبة مهوى .

وها هو ذا الكتاب بين يديك . وغاية أملى أن يحوز رضاك . . واستعداداً لإخراج هذا الكتاب ، قرأت كل مصادفى من الكتب التى تمس ، من قرب أو من بعد ، علاقة الإنسان بأخيه الإنسان . . بل لقد استخدمت رجلاً

مدرياً على البحث والاطلاع ، قضى عاماً ونصف عام  
ينقب في مختلف المكتبات ، ويقرأ كل ما قاتنى قراءته  
خاصاً بملاحظات الأفراد بعضهم ببعض منذ أقدم عصور التاريخ  
إلى عصرنا هذا ..

ولقد أثر عن العالم النفساني «وليم جيمس» قوله :  
« لو أننا قارنا بين أنفسنا كما هي ، وكما يجب أن تكون عليه  
لوجدنا أننا أنصاف أحياء ، ذلك أننا لا نستخدم إلا جزءاً  
يسيراً من مواردنا الجنسية والذهنية . أو بمعنى آخر : إن الفرد  
منا يعيش في نطاق ضيق محدود يصطنعه داخل حدود الطبيعة ،  
فهو يملك قوى مختلفة الأنواع ، ولكنه يخفق بحكم العادة في  
استخدامها ! » .

هذه القوى التي تخفق ، بحكم العادة ، في استخدامها هي  
التي وضعنا من أجلها هذا الكتاب كي يساعدك على استكشافها  
وإنماها والانتفاع بها .

دبل دارينجى

## الجزء الأول

الأسس الفنية في معاملة الناس

### الفصل الأول

لكي نجني العسل لا تحطم خلية النحل !

في السابع من شهر مايو عام ١٩٣١ اعتقل في مدينة  
نيويورك سفاح طاغية لم تشهد المدينة منذ نشأتها جرمًا في مثل  
عتوه وجبروته : ذلك هو « كرولى ذو اللسدين » القاتل الذي  
يدخن أبدأ ، ولم يشرب الخمر قط !

في ذلك اليوم ، ضرب خمسمائة رجل من رجال الشرطة  
الأشداء سياجاً صارماً حول منزل عشيقته ، وحاولوا إجلاء  
« كرولى » عنه بواسطة الغازات المسيلة للدموع : فلما خابت هذه  
المحاولة صدّوا بدافعهم الرشاشة إلى أسطح المنازل المجاورة ،  
ليجعل حتى « وست أند » الأنيق ، في قلب نيويورك ، يهتز  
لنزيم المدافع سائفة كاملة !

وعندما اعتقل كرولى صرح قائد الشرطة بقوله : « إن

« ذا المسدين » من أخطر المجرمين الذين عرفتهم نيويورك .  
قد كان يقتل لجورد قذنه بريشة طائر ! » .

ولكن . . كيف كان كرولى ينظر إلى نفسه ؟ !

بينما كان رجال الشرطة منهمكين فى إطلاع النار على  
المزل الذى احتسب به ، كان كرولى عاكفاً على كتابة خطاب  
موجه إلى « كل من يهجه الأسم » ، وقد جاء فيه : « إن بين  
جوامعى قلباً محترماً ، ولكنه رحيم . . قلباً لا يحمل ضئيلة لأحد  
ولا يبغى شراً لخلق » !!

وقد حكم على كرولى بالإعدام على الكرسي الكهربي .  
فلما جرى به إلى غرفة الإعدام فى سجن « سنج سنج » لم يقل :  
« هذا جزائى على ما سفتك من دماء بريئة » ، وإنما قال :  
« هذا هو جزائى على دفاعى عن نفسى » !!

والمزى الذى أريد الوصول إليه من هذه القصة هو أن  
كرولى ذا المسدين لم يلم نفسه أبداً !

فهل كان كرولى - فى ذلك - بدعاً فى القتل والسفاحين ؟  
استمع إلى هذا : « لقد قضيت زهرة حياتى . أعف الناس  
بما يبرى عنهم ويزجى أوقات فراغهم ، فكان جزائى على  
هذا سعى رجال الشرطة إلى سفك دمي ! » من تظنه قال  
هذا ؟ إنه « آل كابونى » عدو الشعب رقم ١ ، وزعيم أغنى

عصابة إجرامية ظهرت فى شيكاغو ! إن « كابونى » لم يلم نفسه  
أبداً على جرائمه ، بل نظر إلى نفسه كصالح اجتماعى لم يقدره  
الناس ، ولم يحسنوا فهمه !

وكذلك كان « شولتز الهولندى » وهو من أشهر المجرمين  
الذين عرفتهم نيويورك . فقد صرح يوماً لأحد الصحفيين بأنه  
« مصالح اجتماعى » ، ولم يكن يساوره الشك قط فى صحة اعتقاده  
هذا !

وقد جرت بينى وبين « لويس » مدير سجن « سنج  
سنج » مراسلات طريفة فى هذا الشأن ، فكتب لى مرة يقول :  
« قل أن نجد بين المجرمين من ينظر إلى نفسه كشري رأنيم - إن  
نظرة نزلاء السجون إلى أنفسهم لا تقل شيئاً عن نظرتك إلى  
نفسك . وهم يستعينون بمنطقهم الخاص فى تبرير جرائمهم ،  
مؤكدين أنه لم تكن تمة حاجة على الإطلاق إلى اعتقالهم  
وإبداعهم السجون ! » .

\*\*\*

فإذا كان « آل كابونى » ، و « كرولى ذو المسدين »  
و « شولتز الهولندى » وأمثالهم من القتل والأشرار لا يلومون  
أنفسهم أبداً ، فكيف نتوقع من الناس « المحترمين » الذين  
تتصل بهم أنت وأتصل بهم أنا أن يقبلوا اللوم ؟ !

صرح لي « جون وانا ميكو » المالى المعروف ، بقوله ذات مرة : « لقد هلتنى تجارب ثلاثين عاماً أن من الحاققة أن تلوم أحداً ؛ ومن ثم شغلت بإصلاح عيوب نفسى عن التحسر على أن الله سبحانه لم يشأ أن يوزع موهبة الذكاء بالعدل والتساوى بين الناس !! » .

تعلم « وانا ميكو » هذا الدرس مبكراً ، أما أنا فقفى على أن أتخطئ في هذا الدنيا الأزلية مدى ثلث قرن من الزمان قبل أن أقع على هذه الحقيقة : وهى أن تسعين فى المائة من الناس لا يلومون أنفسهم على شىء بالتمام ما بلغ من الخطأ !

فاللوم عقيم لأنه يضع المرء فى موقف الدفاع عن نفسه ، ويحفز إلى تحرير موقفه ، والدود عن كبريائه وعزته .

وفى وسلك أن تجد ألف مثل على عقم اللوم مسطرة فى ألف صفحة من صفحات التاريخ !

خذ مثلاً ذلك النزاع الذى نشب بين « ثيودور روزفلت » والرئيس « تافت » فعندما غادر « روزفلت » البيت الأبيض فى عام ١٩٠٨ فى طريقه إلى أفريقيا لصيد الأسود ، أناب عنه « تافت » فى تصريح شئون الرئاسة . ولما عاد روزفلت من رحلته أوشك أن ينفجر غضباً وسخطاً ! وصب اللوم على « تافت » ، وانتقد تقاعسه وانزواءه فى الوقت الذى اقترب

فيه موعد الانتخابات لرئاسة الجمهورية ! وكان روزفلت على حق فى لومه واستفاده ؛ فما إن جرت الانتخابات حتى هزم فيها الحزب الجمهورى برئاسة روزفلت هزيمة شتاء ! .

فهل ترى لأم « تافت » نفسه ؟ ! كلا ! بل قال والدموع ملء مآقيه : « إننى لأتصور أن ما فعلته يفتقر فى شىء عما كان ينبغى لى أن أفعله ! » .

فعل من يقع اللوم حقيقة : روزفلت أم تافت ؟ الواقع أنى لا أدرى ، ولا ينبغى أن أدرى . ولكن الرضى الذى أسمى إليه هو أن لوم روزفلت لم يقنع تافت بأنه كان على خطأ ، بل جعله يحاول تبرئة نفسه والدموع فى عينيه ! .

\*\*\*

وخذ مثلاً آخر فضيحة : « تيبوت دوم » التى رجعت الصحف أصداءها مدى سنوات طوال ، واستذكرها الشعب كله ! .

فقد عهد إلى « ألبرت فول » وزير الداخلية فى عهد رئاسة « هاردينج » بتأجير احتياطى الحسكوسة الأمريكية من البترول فى منطقة « إلك هل وتيبوت دوم » ، وهو البترول الذى كان مخصصاً لاستعمال البحرية الأمريكية ، على أن « فول » بدلا من أن يبيع التنافس الحر على هذه الصفة .

أحدًا - إن ملء هذا المكان ذهباً لم يكن لينرى زوجي  
بالخيانة . إنه هو الشخص الذى خافه الناس وأفضوا به إلى الموت  
والاحتشاد .

إنها الطبيعة الإنسانية ! الخطي . يلوم كل امرئ ، إلا نفسه !!  
وإن ، فستد ما يحظر ببالك أن تلوم شخصاً ، عليك  
أن تذكر « آل كابوني » ، و « كروى ذا السدين » ،  
و « ألبرت مول » ، واذكر أن اليوم كالطيور القريبة من ديارها ،  
ترتد دائماً إلى ديارها ! .

\*\*\*

فى صبيحة يوم السبت ١٥ إبريل عام ١٨٨٥ رقد إبراهيم  
لنكولن . يعانى سكرة الموت فى مسكن حنبر أمام مسرح  
« فورد » ، حيث رماه « يوث » بالرصاص .

وإذ رقد لنكولن على فراش الموت ، قال « ستاتون »  
وزير الحربية فى ذلك العهد : « هنا يرقد أكل حاكم عرفته  
الدينا منذ بدء الخليقة ! » .

فإذا كان سر نجاح لنكولن فى معاملته للناس ؟ .

هل كان مغرمًا بلوم الناس ؟ نعم . عندما كان صبيًا فى  
« وادى بيجون كريك » بولاية أتلانتا - سقط رأسه - ولم  
يكن يلوم حينذاك وحسب ، بل كان يكتب الرسائل والقصائد

سلم النقد الدسم تراً لصديقه الحميم « أدوارد روهنى » . وماذا  
فعل « روهنى » لقد أعطى الوزير « فول » ما كان الأخير يفضل  
أن يسميه « قرصاً » مائة ألف دولار ! .

نعم أمر الوزير « فول » القوات الأمريكية بإبعاد أصحاب  
آبار البترول المجاورة للآبار الحكومية ، إذا كانت الآبار الأولى  
تسحب البترول من الاحتياطي فى « إلك هل » ، فما كان من  
أصحاب تلك الآبار إلا أن هرعوا إلى القضاء يشكون « فول »  
وكتشفوا النfab عن فضيحة المائة الألف من الدولارات . .  
وسرعان ما هب استنكار الشعب قوباً جامعاً ، فطم رياسة  
« هاردينج » وهدد بتعطيل الحزب الجمهورى جيماً ، وزج  
بألبرت فول فى السجن ! .

فلما سقط الوزير « فول » هذه السقطة الشنيعة التى قل أن  
سقطها أحد الساسة . هل تراه ندم ولام نفسه على ما فعل ؟ !  
أبداً ! فبعد ذلك بسنوات ، ألقى الرئيس « هوفر » خطاباً عاماً  
جاء فى سياقه أن موت الرئيس « هاردينج » يعزى للصدمة العنيفة  
التي سببتها خيانة صديق له ! .

فلما سمعت زوجة « فول » ذلك - وكانت بين المستمعين -  
هبت من مقعدها رمى تبكي وتلوح بقبضة يدها ، وصرخت :  
« ماذا تقول ؟ زوجى خان هاردينج ؟ كلا إن زوجى لم يخن



التي يهزأ فيها من الناس ، ثم يلتقي بها في عرض الطريق حيث لا بد للنظر من الوقوع عليها ! وقد نصبت إحدى تلك الرسائل في إثارة نزاع استمر عمراً بأكمله ! .

بل حتى بعد أن أصبح لنكولن محامياً متنقلاً بين « سبرنجفيلد » و « إلينوى » أراد أن يهاجم خصومه علناً في خطابات تنشرها له الصحف ، ولكنه لم يفعل ذلك سوى مرة واحدة !

ففي خريف عام ١٨٤٢ عرض لنكولن سياسياً لإرلندي متعجرف يدعى « جيمس شيلدز » ، إذ دمج مقالاً ملأه بالهزء والسخرية عن ذلك السياسي العتيد ، ونشره في صحيفة « سبرنجفيلد » دون أن يمهده بامضاءه . وضجت البلدة بالضحك في حين امتلأ « شيلدز » غضباً ونقمة ، وراح يبحث في معرفة كاتب المقال حتى عرفه فطلبه للمبارزة ! ولم يكن لنكولن يريد القتال ، ولكنه لم يستطع الانسحاب لإرضاء لكرامته . وفي اليوم المحدد للزال التقى انضماماً على ضفة نهر الميسبي وقد اعزما القتال حتى يقتل أحدهما . على أن شاهديهما تدخلتا في اللحظة الأخيرة ، وسعيا إلى عقد الصلح ، وأبطلا المبارزة ! .

تلك كانت النقطة السوداء الوحيدة في حياة لنكولن . وقد علمته درساً لا ينسى في معاملة الناس ، فلم يكتب بعدها

خطاباً مهيناً لأحد ، ولم يسخر من أحد ، ولم يلم أحداً كائناً ما كان السبب .

وفي خلال الحرب الأهلية وضع لنكولن عدداً من القادة على رأس جيشه - جيش الشمال - فلم يسل أحد منهم من التهور والطيش . وهب نصف الشعب ينتقد هؤلاء القادة الجئي ، ولكن لنكولن لم يوجه لأحدهم كلمة لوم ، وكان يردد دائماً قوله المأثور : « لاتلم أحداً عساك ألا تلام ! » .

وعندما كانت زوجته وغيرها من ذوى قرباه يحملون على أهل الجنوب ، كان لنكولن يجيب : « لاتلومهم ، فقد كنا خلقاء بأن نفعل مثلاً فعلوا لو كنا في مثل ظروفهم » ! .

ومع ذلك ، فلأن إنساناً خول الحق ليوم كيف شاء ، لما كان ذلك سوى لنكولن ، ولنضرب على ذلك مثلاً :

بدأت معركة « جيتسبرج » في اليوم الأول من شهر يوليو سنة ١٨٦٣ . وفي مساء الرابع من يوليو ، بدأ الجنرال « لي » قائد جيش الجنوب في التفقر جنوباً ، بينما كانت الأمطار تضر البلاد بطوفان شديد . فلما وصل « لي » إلى بلدة « بوتوماك » بجيشه المهزوم ، وجد أمامه نهراً طامحاً لا يمكن عبوره ، ومن خلفه يربض جيش الشمال !

كان « لي » في مأزق لا يستطيع منه فزواً وعرف

لنكون ذلك ، وأدرك أنها فرصة ذهبية هيأت له الأقدار ليأسر جيش « لى » ويسمى الحرب . وأبرق لنكون بأوامره إلى جيشه ، ثم أرسل مبعوثاً خاصاً إلى القائد « ميد » يطلب إليه الإسراع بالعمل . فإذا فعل « ميد » ؟ لقد راح يسوف ويمطل ، وأبرق إلى نكونلن يعتذر بشتى الاعتذرات ، ورفض فى النهاية أن يهاجم « لى » !

وأخيراً انحسر الماء عن النهر الطافح ، وتمكن « لى » من النجاة بقواته !

واحتدم غضب نكونلن برمها ، وصرخ فى ابنه « روبرت » : « يا لى ! ما معنى هذا ؟ لقد كانوا فى قبضة بدنا ، وبرغم ذلك ، فإن كل ماقته وقلته لم يستنهض الجيش إلى العمل ! »

وجلس نكونلن فى خيبة أمل مريرة ، وكتب هذا الخطاب إلى « ميد » :

« عزيزى الجنرال .

« لا إخالك تقدر مبلغ سوء الطالع الذى ينطوى عليه فرار جيش الجنرال « لى » . لقد كان فى قبضة بدنا ، ولو أننا أطقنا عليه لوضنا لهذه الحرب حداً ، أما والخال هذه ، فالحرب للاحالة ستطول إلى أجل لا يعلم إلا الله منتهاه . فإذا كنت لم تهاجم « لى » وأنت آمن ، يوم الاثنين الماضى ، فكيف بأفقه يمكن

أن تهاجمه جنوبى النهر حيث لا يسمعك إلا أن تأخذ منك غراً قليلاً من رجالك ؟ لم يعد من المتوقع أن تفعل الآن شيئاً ذا بال ، لقد قاتلتك الفرصة الذهبية ، وإن ذلك ليسوفنى أبلغ الإساءة ! » ولكن « ميد » لم يطلع على هذا الكتاب قط ! فإن نكونلن لم يرسله ! وقد وجد بين أوراقه بعد موته ! .

أما أنا فأظن - وهذا مجرد استنتاج - أن نكونلن بعد أن كتب خطابه هذا ، نظر من خلال النافذة ، وراح يحدث نفسه قائلاً . « لحظة واحدة ! فلعله لا يحق لى أن أسارع بلوم « ميد » . فإن من المصين أن أجلس هنا فى دفة « البيت الأبيض » وأمر « ميد » بالمجوم ، ولكننى لو كنت فى « جيتسبرج » ورأيت من السماء الجارية ، وسمعت من أنات الجرحى وحشرة الموتى مثلاً رأى « ميد » وسمع ، فربما كنت أفضل ماقله ! وعلى أى حال ، قاذال النهر طامخاً قرب الجسر ، وإذا أنا أرسلت الخطاب الآن ، فقد يزعم ذلك هماً من صدرى ، ولكنه سيجعل « ميد » يحاول تبرئة نفسه ، وتبرير تصرفه ، ومن يدرى ؟ فقد يحاول أن يلومنى أنا ؟ وقد يستقيل من الجيش ؟ » ومن ثم وضع نكونلن خطابه جانبا ، لأن التجربة علمته أن اللوم حائر للاحالة إلى عظم مؤكداً ! .

وقد أتر عن الرئيس « تيودور روزف » أنه كلما واجهته مشكلة محيرة ، كان يسند ظهره إلى مقعده ، ويتأمل لوحة كبيرة للفسكون معلقة فوق مكتبه بالبيت الأبيض ، ويسأل نفسه « ترى ماذا كان لفسكون يفعل لو أنه كان في مكاني ؟ كيف كان يحل هذه المشكلة ؟ » .

\*\*\*

هل في ذهنك الآن شخص من صميم قلبك أن تقوم طباعة ، وتهذيب خلقه ، وتهذيبه سواء السيل ؟ ! إذا كان الأمر كذلك ، فهذه أروحية تشكر عليها ، ولكن ... لم لا تنها بنفسك أولاً ؟ فن وجهة النظر التريزية الاهتمام بالنفس أحب بكثير من الاهتمام بالنبر ، وأقل خطراً كذلك ؟ .

قال « براوننج » : « عند ما تبدأ معركة المرء بينه وبين نفسه فهو عندئذ شخص يستحق الذكر » .

ماقولك في أن تخصص عاماً كاملاً - مثلاً - لإتمام نقص نفسك وتصحيح عيوبها ؟ ! ولك بعد هذا أن تخصص الأعوام التالية كلها لتقويم الناس وتهذيب خلقهم .

ولكن أتمم نقص نفسك أولاً .

قال « كونفشيوس » : « لا تتبرم بالجلد المتراكم على عتبة جارك قبل أن تزيل ما تراكم على عتبة جارك أولاً ! » .

عند ما كنت فتى يافعاً ، حاولت جاهداً أن ألقت الأنظار إلى إرضاء لفروري وأنايتي ، فكتبت يوماً رسالة إلى « ريتشارد هاردنج ديفيز » ، وكان يومئذ مؤلفاً ذائع الصيت قلت له فيها : إنني أعد مقالا لإحدى المجلات عن مشهورى المؤلفين ، ثم رجوته أن يقضى إلى بطريقته في التأليف ، وكنت قد تلقيت قبل ذلك رسالة من كاتب شهير ، ذيلت بهذه الحاشية « أثليت ولم تراجع » فوقت هذه الحاشية من نفسى مؤثماً عميقاً وأحسست أن الكاتب لا بد أن يكون كثير العمل ، عظيم الشأن ، ولم أكن كثير العمل ، ولا عظيم الشأن ، ولكنى أردت أن أقع من نفس « ديفيز » هذا الموقع ، فحتمت رسالتى إليه بهذه الحاشية « أملت ولم تراجع » ! .

ولم يتكلف « ديفيز » عناء الرد على رسالتى ، واكتفى بأن ردها إلى رجوع البريد وعليها هذه العبارة « إن سوء أدبك لا يفوق إلا سوء أدبك » ولا شك أننى كنت أستحق هذا التأنيب .. ولكنى بشر ؛ ولهذا استمضت ، وترت ثورة مضرية حتى إننى حين قرأت نعى « ديفيز » بعد ذلك بـ عشر سنوات ، - وكم يحجلنى أن أقول هذا ! - لم أستشعر غير الألم الذى سببته لى عبارته ! .

ينبى أن تذكر فى معاملتك للناس أنك لا تعامل أهل

وهو يقب الشفقة ، والرحمة ، والاحتمال . ولنذكر قول الدكتور  
« جونسون » : « إن الله يأسى لا يحاسب إنساناً إلا بعد  
أن ينهى أجله » .

فماذا نمجل أنا وأنت بحاسبة الناس ؟

منطق ، بل أهل عواطف ، وشعور ، وأغص حافظة بالأهواء ،  
ملأى بالكبرياء والثرور

واللوم شرارة خطيرة في وسعها أن تضرم النار في وقود  
الكبرياء . . . وأن تضرمها ناراً قد تعجل بالموت أحياناً ! .

ولقد حدا القند بالروائي الشهير « توماس هاردى » ، الذي  
قدم للأدب الإنجليزي نزوة طائلة ، إلى الكف عن كتابة القصص  
إلى الأبد ، كما دفع الشاعر الإنجليزي المرحف المحس « توماس  
شارتون » إلى الانتحار ! .

وكان « بيامين فرانكلين » في شبابه ، تنقصه الالباقة  
والكياسة في معاملة الناس . ثم اشتهر بعد ذلك بلباقته التي  
رشحته لمنصب سفير أمريكا في فرنسا . . فما سر تحوله ؟ .

لقد صهرته التجارب حتى أدرك عقم اللوم ، فقال قولته  
الماثورة : « سوف لا أنكلم بسوء عن أحد ، بل سأنكلم  
عن الخير الذي أعرفه في كل إنسان » .

\*\*\*

إن أي أحق يسه أن يلوم ، وأن يتهم ، وأن ينتقد ؛ بل  
هذا ما يفعله أغلب المحققين ؟ قدعنا بدلاً من أن نلوم الناس نحاول  
أن نهم وننتحل لهم الأعذار فيما فعلوا ، فهذا أمتع من اللوم ،

## الفصل الثاني

السر الأكبر في معاملة الناس

ليس ثمة إلا طريقة واحدة تحمل بها شخصاً على أن يقبل على عمل ما . . . تلك هي رغبة الشخص في هذا العمل .

نعم . . . إن في وسعك أن تحمل الشخص على أن « يرغب » في إعطائك ساعته إذا ألصقت فوهة غدارتك بضلوعه ! وفي وسعك أن تجعل موعظاً لديك يفعل ما تأمره به . إلى أن تدبر له ظهره ! وفي استطاعتك أن تدفع طفلك إلى تنفيذ إرادتك إذا لوحته له بالسوط أو بالصا . غير أن هذه طرق « أولية » ليست من الإنسانية الراقية في شيء . فالطريقة المهدية الوحيدة التي تجعلك تقبل على العمل - أي عمل - هي أن أمنحك ما تريد . فإذا تريد ؟

يقول العالم النفساني « فرويد » : « إن نصرفات البشر جميعاً تصدر عن قاعدتين اثنتين : الرغبة الجنسية ، والرغبة في العظمة » .

ويقول الأستاذ « جون ديوى » مثل هذا القول ، ولكن بصيغة مختلفة قليلاً : « أحمق دافع للإنسان إلى العمل هو الرغبة

في أن يكون « شيئاً مذكوراً . . . » ، فاذكر هذه العبارة جيداً « الرغبة في أن يكون شيئاً مذكوراً » فسوف نسمع بها كثيراً في هذا الكتاب !

وقد انتفع من استفتاء أجرى بين البالغين ، أن الأشياء التي يرغبها البالغ هي كما يلي بترتيب أهميتها :

- ١ - الصحة الجيدة ٢ - الغذاء ٣ - النوم ٤ - المال
- ٥ - الحياة بعد الموت ٦ - الارتواء الجنسي ٧ - معاش لائق
- لبنيه ٨ - « أن يكون شيئاً مذكوراً » .

وكل تلك الرغبات ، في الأغلب ، محاجة ميسورة ما عدا واحدة ، تلك هي ماسماها فرويد « الرغبة في العظمة » ، وأطلق عليها ديوى « الرغبة في أن تكون شيئاً مذكوراً » .

فها كم رغبة إنسانية ملحة ، لاسئيل إلى الشك في وجودها ، فمن وسعه أن يشبع تلك الرغبة فيمن يلقاهم من الناس ، جمع قلوبهم في راحتيه ، ودفع حتى « بالحنوتى » إلى الأسف على موته !

ورغبة كل امرئ في أن يكون شيئاً مذكوراً ، من أهم الفروقات المميزة للإنسان عن الحيوان ، ودعني أضرب لك الأمثال على ذلك :

كان أبي يربي في مزرعته بولاية « ميسوري » طائفة من

الماشية الجيدة فصله عن خنازير « دبروك جيسى » المشهورة .  
وقد اتحد أن يعرض الماشية والخنازير في المارض التي تقيسها  
البلدية بين الحين والحين ، وسكثيراً ما نال الأوسمة الحريرية  
لزوجاء التي تهديها المارض لأصحاب أجود الماشية المروضة  
وما زلت أذكر كيف كان أبى يجمع تلك الأوسمة ، ويلصقها في  
شريط حريرى طويل ، فإذا حضر أحد الضيوف لزيارتنا ، قام  
أبى إلى الشريط الحريرى ، وعهد إلى بأحد طرفيه ، وأمسك هو  
بالحرف الآخر ثم راح يعرض الأوسمة على الضيف وهو ممتلىء  
زهوا وخيلاً ! .

ولم تكن الماشية - طبعاً - تعنى بآمر هذه الأوسمة ، ولكن  
أبى كان يعنى بآمرها . . لماذا ؟ لأنها تشبع فيه الرغبة لأن يكون  
« شيئاً مذكوراً » .

\*\*\*

نعم ، وهذه الرغبة نفسها هي التي دفعت كاتباً صغيراً في محل  
تجارى ، لم ينل غير قسط ضئيل من التحليم ، إلى أن يدرس كتب  
القانون التي عثر عليها مصادفة في قاع برميل فارغ . . . . . ولعلك  
سمعت بهذا الرجل . . إنه إبراهيم لنسكولن ! .

وهذه الرغبة نفسها هي التي أوحت إلى « تشارلز ديكنز »  
بتأليف رواياته الخالدة . . وجعلت روكفلر أغنى أغنياء العالم .

وهذه الرغبة نفسها هي التي تحفز أغنى رجل في بلادكم  
إلى أن يبني قصرأ منيفاً يريد كثيراً عما يحتاجه . . وهي  
التي تغري بارتداء أحدث الأزياء وشراء أحدث نماذج السيارات  
وهي التي تدفعك إلى التحدث عن بريك الأذكيا ، وبناتك  
البارعات الجمال ! بل هذه الرغبة نفسها هي التي تدفع كثيراً من  
الأحداث إلى أن يحيدوا عن الطريق السوى ، ويصبحوا رجال  
عصاة أشراً .

حدثني « ا. ب. ماروني » قائد الشرطة سابقاً في نيويورك  
قال : « إن أول ما يطلبه المجرم « العصى » متى قبض عليه ،  
هو الجريدة الصفراء التي أحاطت جرائمه بإطار زائف من البطولة  
أما صورة الميتة الشيعة التي تنظره على الكرسي الكرى ،  
فتبدوله بعيدة غاية البعد . إن كل ما يعنيه هو أن يرى صورته  
في صدر الصحيفة إلى جانب صور أينشتين ، روسكائينى ،  
وروزفلت ! »

نبش كيف تشبع رغبتك في أن تكون شيئاً مذكوراً أنبتك  
أى الرجل أنت ؟ فهذا هو الشيء الذى يدل عليك أكبر دلالة !  
مثال ذلك أن « جون روكفلر » كان يشبع رغبته في أن يكون  
شيئاً مذكوراً بمنح الأموال الطائلة لإقامة مستشفى في الصين يلقي  
فيه العلاج والعناية آلاف من الناس ، من غيروطنه وجنسه ! .

في حين أن « دلتجر » كان يشبع هذه الرغبة نفسها بتكوين عصاة من القنلة والأشرار للسطو على البنوك ! .

والتاريخ حافل بالأمثلة الممتعة التي تروى لنا كيف كان مشهورو الرجال على مر العصور ، يشبعون رغبتهم في أن يكونوا شيئاً مذكوراً . من ذلك أن « جورج واشنطن » رغب في أن يلقب « صاحب المجد ، رئيس الولايات المتحدة » و « كر يستوفر كولبس » التمس لنفسه لقب « أميرال المحيط ، ونائب الملك في الهند » . . وكانت « كاترين العظيمة » ترفض أن تفص أى خطاب لا يسبق اسمها فيه بعبارة : « صاحبة الجلالة الأمباطورية » . . وصاحت زوجة « لنكولن » يوماً في زوجة الجنرال « جرانت » كالنمرة الكاسرة : « كيف نجرئين على الجلوس في حضرتي قبل أن أدعوك إلى ذلك ؟ » .

وقد تنافس أصحاب الملايين على إجزال الأموال للرحالة « الأميرال بيرد » إبان اعتزاه استكشاف القطب الجنوبي . طمعاً في أن يطلق على قمم الجبال الثلجية أسماءهم بعد موتهم . . ولم يكن « فيكتور هيجو » يطمع في أقل من « باريس » نفسها تسمى باسمه تخليداً لذكراه ! .

وإنك لتجد كثيراً من الناس يصيهم المرض إذا أعجزهم اكتساب عطف الناس عليهم واهتمامهم بهم . وقد اضطرت

مسز « ماك كينلي » زوجها إلى التخلي عن مهام الرئاسة وإهمال شئون الدولة لكي يملكث بجوار غندها مطوقاً عنقها بذراعيه وهو يتوسل إليها أن تنام . . وكانت تغذى رغبته الملمعة في « الإحساس بالأهمية » بإصرارها على أن يظل زوجها بجوارها وهي تعالج أسنانها !

\*\*\*

ويذهب بعض علماء النفس إلى أن بعض الناس يسمون إلى الجنون بأغلاظهم عسى أن يجدوا في أرض الأحلام ذلك الإحساس بالأهمية الذي اقتصدوه في أرض الحقائق !

• ماهو سبب الجنون ؟

إن نصف عدد المرضى بقولهم يعزى سبب مرضهم إلى أضرار تصيب المنع نتيجة للشروبات الروحية ، أو إدمان المخدرات ، أو الإصابات المختلفة ، ولكن . . إلى أى سبب يعزى مرض النصف الآخر ؟ !

لقد وجهت هذا السؤال إلى طبيب كبير بأحد مستشفيات الأمراض العقلية فقال : « لا أدري على وجه التحديد - ولا أحسب أن أحداً يدري - لماذا يصاب بعض الناس بالجنون ، ولكن الملاحظ المألوف أن بعض مرضى العقول يسبقون على أنفسهم أهمية لم يكن يسمهم الحصول عليها في دنيا الحقائق » .

ثم قص على هذه القصة :

« لدى مريضة ، تحول زواجها ، قبل مرضها ، إلى مأساة مغبجة . كانت تشد الحب ، والارتواء الجنسي ، والأبناء ، المركز الاجتماعي ، ولكن الحياة ضربت أمانها عرض الحائط ! ! !  
يكن زوجها معها ، وأبت عليها الأقدار أن تنجب أطفالاً فلما أصيبت بالجنون ، أصبحت تتصور في تخيلاتها أنها طلقت من زوجها ، وتزوجت من نبيل إنجليزي ، وأصرّت على أن تُدعى باسم « ليدى سميث » ! أما عن الأطفال ، فهي تتخيل الآن أنها تنجب مولوداً كل ليلة ، وفي كل مرة أزورها فيها تقول لي :  
« هل عشت يادكتور أنتي رزقت بمولود ليلة أمس ؟ » .

أتظن أن جنون هذه السيدة فاجعة أليمة ؟ أما طيبتها فيقول :  
« لو سمعني أن أردّ لهذه السدة عقلياً لما فعلت ! لقد حصت الآن على السعادة التي كانت تشدها ، وأرضت إحساسها بالأمية الذي لم يرضه دنيا الحقيقة . »

نعم . . . إن المجانين أكثر سعادة مني ومنك ! وكيف لا يكونون ، وقد حلوا مشكلاتهم ، ووجدوا في دنيا الأحلام الأهمية التي طالما تمنوها في أعماق نفوسهم ؟ إن في وسع أحدهم أن يمنحك شيكاً بمليون جنيه ؟ ! أو يعطيك خطاب توصية لأغا خان !

فلذا كان بعض الناس يثقفون على العطمة والأهمية حتى يردوا موارد الجنون ، فأى معجزات تلك التي تستطيع أنت وأنا أن نأتي بها لو أشبعنا في الناس تلك المهمة ؟ !

\*\*\*

لم يعرف التاريخ سوى رجلين كان يُدفع لكل منهما مرتب قدره مليون ريال في السنة : أحدهما هو « الدكتور أيزلر » والثاني هو « شارلس شواب » . فلماذا كان « أندرو كارنيجي » يدفع لمدير مصانه « شواب » مليون ريال في السنة ، أي أكثر من ثلاثة آلاف ريال في اليوم الواحد ؟

هل كان « شواب » عبقرياً فذاً ؟ كلا ! هل كان يعرف عن إنتاج الصلب أكثر مما يعرف أحد من الناس ؟ كلا ! فقد قال « شواب » نفسه إنه استخدم أشخاصاً ليعملوا تحت إمرته ، فكانوا أعرف منه بإنتاج الصلب ، وأوفر خبرة . ولكن « شواب » كان يتناول هذا المرتب ، أولاً وقبل كل شيء لمقدرته على معاملة الناس !

وقد سأله عن سر مقدرته تلك ، فقال :

« إنني أعتبر مقدرتي على بث الحماسة في نفوس الناس هي أعظم ما أمتلك ! وسبيل إلى ذلك حين ميسور ، فإن أجزل لم للديج والثناء ، وأسرف في التقدير والتشجيع . فليس أقتل لروح



للره المختوية من النقد الذى يوجه إليه من م أعلى منه درجة ؟  
أما أنا فلا اتعد أحداً البتة ، ولا أفتش قط عن أخطاء أحد ،  
فإذا كان لى أن أصف نفسى ، قلت : إننى رجل مبذر فى ثنائى ،  
مصرف فى تقديرى !

هذا ما كان يفعله شباب .. ولكن ماذا تفعل أنت وأنا ؟  
المكس تماماً ! إذا لم يرضنا شىء ، رضنا غيرتنا بالنقد ، واللوم ،  
والتأنيب ، وإذا أَرْضَانَا شىء لم نقل شيئاً على الإطلاق !  
ولقد كان الإسراف فى المدح . والتشجيع من أَسْرَارِ نجاح  
روكفلر ، ذلك النجاح الباهر .

حدث أن تهور شريك له ، هو « إدوارد بدفورد » فى  
صفقة كبرى ، كان من نتيجتها أن خسرت الشركة مليون  
ريال ! ولو شاء روكفلر لصب اللوم على شريكه جزافاً ، ولكنه  
كان يعلم أن « بدفورد » فل أقصى ماى وسه ، ومن هنا  
وجد روكفلر منفذاً إلى التناء عليه ، فأجزل له المدح لأنه استطاع  
أن ينفذ ٦٠٪ من المال الذى استثمره فى الصفقة ..

و « زيمفيلد » الذى طالما بهر « برودواى » ، وسحر  
نظارتها حتى شهرته النافذة بمقدرة المارقة على إضفاء العظمة  
على الفتاة الأمريكية . فطالما تلقف مخلوقة متواضعة لم يفكر  
شاب مطلقاً فى أن يكرر النظر إليها ، فأخرجها على خشبة مسرحه

حسناً فائدة تشع سحراً وجاذبية ، كان يعرف قيمة الثقة ، فجعل  
النساء يشعرون بأنهن جيلات لجرد تفتت بحالهن .

\*\*\*

حاولت مرة أن أصوم عن الطعام ، وذهبت فى ذلك إلى  
مدى ستة أيام متوالية فلم أجد الصيام صعباً ولا عسيراً ، بل لقد  
كنت أقل اشتهاً للطعام فى اليوم السادس عما كنت فى اليوم  
الثانى ، وبرغم ذلك فكثيرون من الناس يقتلهم ضميرهم تمديداً  
لأنهم منعوا الطعام عن يمولون أياماً ستة ، ولا يحرك ضميرهم  
سائكاً إذا منعوا عن ذويهم ، وأنشأهم ، ومرءوسهم « التقدير »  
الذى يشتهونه كما يشتهون الطعام .

إننا نتعبد بالفضاء أجساد أبنائنا وذوينا ، ولكننا قلما  
نظف . ولو جزءاً يسيراً من غلنهم إلى أن يكونوا شيئاً مذكوراً !  
وبينا نقدق عليهم الطعام والشراب الوانا وأشكالاً ، ترانا نضن  
عليهم بكلمات التقدير والتشجيع الخلقية بأن نخزن فى ذاكرتهم ،  
وتستجواب أسداؤها فى صدورهم على مر السنين ، نقاً حقواً  
كغزيريد البلابل .

\*\*\*

وأحسب أن بعض القراء ، وهم يقرأون هذه السطور ،  
سيحدثون أنفسهم سائرين : « رياء .. ونفاق .. وتغلق

رخيص ! إنها علة زائفة لا تنطلي على أحد . . ليس على  
الأذكيا على الأقل ! .

وهؤلاء على حق ! فالرياء والتفاق ، والتلقا جميعاً لا تحوز  
على أذكيا الناس ، فهي ليست سوى أنانية بيضة صارخة ؛  
بفض النظر عن أن هناك أناساً مقدون في حال الظأ إلى  
التقدير بحيث يصبون كل ما تقدم إليهم بلا تدبر ولا تمييز ،  
متلهم مثل الضارب في البداة لا يستكشف أن يجمع الماء الآسن  
إن هو وجده .

مثال هؤلاء الإخوة « سيدفاني » الذين كانوا حدموقين  
في سوق الزواج ، حتى إنهم تزوجوا من اثنتين من حوريات  
الشاشة البيضاء فضلاً عن المليونيرة الحسنة « ربرة هانوس »  
أندري لماذا ؟ قالت لي النجعة « بولانجيري » ذات يوم : « لقد  
كان الإخوة « سيدفاني » يحميدون التلقا كما لم يحده أي إنسان  
من قبل ، وفن التلقا - كما تعلم - فن منفي في هذا العصر  
الواقعي » .

بل حتى الملكة فيكتوريا خضعت للتلقا واستحات له ،  
إذ صرح دزرائيلي بأنه استخدمه بوفرة في معاملته للملكة ! .

ولكن دزرائيلي كان من أدهي الدهاة الذين حكموا  
الأمبراطورية البريطانية ، فإذا كان الرياء قد أجزأه ، فليس من

الحتم أن يحزبك الرياء أو يحزقي ، بل ربما ارتد سلاح الرياء  
إلى صدرك وأحدث عكس التأثير الذي ترجوه ! .

فما الفرق إذن بين « التقدير » ، وبين « التلقا » الأمر  
بسيط . الأول نقى خالص ، والثاني مغشوش . الأول يصدر  
عن القلب ، والآخر يصدر عن اللسان ؛ الأول مجرد من الأنانية ،  
والثاني قطعة من الأنانية . الأول مرغوب فيه من الجميع ، والآخر  
منصوب عليه من الجميع ! .

وقد شاهدت أخيراً تمثالاً نصفياً للجنرال « أوريجون » في  
قصر « شاولنيك » في مدينة « مكسيكو » فأريت على قاعدة  
التمثال هذه الكلمات الحكيمة المنتقاة من فلسفة الجنرال  
أوريجون :

« لا تخش الأعداء الذين يهاجونك ، ولكن اخش  
الأسدقاء الذين يتسلقونك ! » .

كلا ! كلا ! إنني لا أقترح عليكم التلقا ، وإنما أنا أَدْعُوكم  
إلى أسلوب جديد في معاملة الناس .

كان الملك جورج الخامس يحتفظ بقائمة تحتوي على ست  
حكم معلقة داخل إطار على جدار غرفة مكتبه يقصر بكتبهم ،  
وتقول إحدى هذه الحكم : « لا تعلقن إجزاء المعطاء ،  
ولا الترحيب بالمدح الرخيص » .

وهذا هو التلقا مدبح رخيص ! .

وقرات يوماً تعزيفاً بالتلقا يحسن أن أقفه هنا : « التلقا

هو قولك للرجل الآخر بما يقفنه في نفسه » 1 .

وإنما التقدير الذي أعنيه هو ما ينطبق عليه قول « رالف

والدوا إيرسون » : « كل إنسان ألقاه يفضلني في شيء واحد

على الأهل فأنا لهذا أنظم منه » .

فلنحاول إذن أن نحدد الصفات الطيبة في كل إنسان

نلقاه ، انس الملقى ، وامتنع تقديرك المخلص المنزه . كن مبدراً

في مدبحك ، مسرفاً في تقديرك بدخر الناس كلماتك ويدكرونها

سنوات طوالاً حتى بعد أن تنساها أنت ! .

## الفصل الثالث

« إن الذي فشل هذا تنطاز انديا ميماً إلى صفه ،  
أما الذي لا يفعله ليسبب طريقاً طويلاً بمفرده » . . .

اعتدت أن أراول صيد السمك في « مين » كل صيف .  
وأنا شغوف بالكريز المحقوق بالكريمة ، ولكنني أعرف أن  
السمك يفضل الديدان ، ولهذا أتراني عندما أرثع لصيد السمك  
لا أفكر مطلقاً فيما أنا شغوف به ، بل أفكر فيما يجب السمك  
قط ! فأنا لا أعلق بالنارة كريزاً ولا كريمة ، وإنما أضع بها  
دودة صغيرة أدلها للسمك وأنا أقول : « هل لك في هذه ؟ »

فلماذا لا أستخدم مثل هذا « المنطق » في « اصطلياد » الناس ؟ !  
لقد كان « لويد جورج » يفعل هذا . . سأله رجل يوماً  
كيف وسعه أن يبقى في الحكم بينما تخلى عنه - أي من الحكم -  
ساسة الحرب العالمية الأولى جميعهم : ولسون ، وأورلاندو ،  
وكليمنصو ؟ فأجاب بأن بقاءه في الحكم يعزى إلى شيء واحد ،  
ذلك أنه يستطيع أن يلائم بين ما يضعه « بالنارة » وبين  
ما يرغب فيه السمك ! .

فلماذا تنسكهم دائماً عما تحب ؟ ! بداهة أنت تحب ما تحب ،

وسوف تحبه دائماً ، ولكن محبتك قد لا يشاطرك هذا الحب .  
وإذن فالطريق المفضية إلى التأثير في « الشخص الآخر » هي  
أن نخدمه فيها بحبه هو ويرغب فيه ، وأن ندله على طريقة الحصول  
عليه ! فاذكر ذلك غداً عندما نحاول أن نحمل « الشخص الآخر »  
على أن يفعل شيئاً : فإذا كنت تريد أن تمنع ابنك - مثلاً -  
عن التدخين ، فلا تتخذ موقف الواعظ ، ولا نخدمه فيها ترغب  
فيه أنت ، بل بين له كيف يدوق التدخين عن كسب مباراة في  
الكرة - مثلاً - أو سباق في العدو ! وافضل مثل هذا سواء في  
معاملة الأطفال ، أو صغار المجبول والقردة ! -

أراد « رالف والد إيمرسون » ، وابنه « هـ » - ذات يوم -  
أن يحملًا يحملًا صغيراً على العوداة إلى « حبيبي » ولكنهما أخطأ  
إذ وضعا نصب أعينهما ما يرغبان فيه وحسب : ظال إيمرسون  
يدفع العجل ، وظل ابنه يجر . . على غير طائل ! فقد فعل العجل  
الصغير مثلاً فعلًا تاماً . . وضع نصب عينيه ما يرغب فيه هو ،  
ففتت قوائمه في الأرض وأبى أن يتزحزح عن مكانه قيد شرة !  
وشاهدت زوجة إيمرسون هذا المشهد من نافذة دارها ، ولم  
تكن - كزوجها - تكتب الفصول ، وتؤلف الكتب ، ولكنها  
كانت تعرف ما يريد - صغار العجول ، فأسـرعت إلى العجل الصغير  
ووضعت إصبعها بخنان للأمية في فـه ، وتركته يمتصه راضياً !

يقول « هـ » : « أوفر ستريت » في كتابه « التأثير في  
التصرف الإنساني » (١) « كل نشاط إنشائي مصدره رغبة  
مقاصلة في النفس ، ومن ثم فأفضل نصيحة للذين يشتغلون بإقناع  
الناس ، سواء في العمل ، أو في البيت ، أو المدرسة أو في  
ميدان السياسة هي هذه : اخلق ، أولاً في « الشخص الآخر »  
رغبة صادقة في أن يفعل ما تريد . . فإن الذي يفعل هذا تتحاز  
الدنيا جميعاً إلى صفه ، أما الذي لا يفعله ، فيسير طريقاً طويلاً  
بمفرده ! »

\*\*\*

بدأ « أندرو كارنيجي » الصبي الإسكتلندي الفقير ، حياته  
بصل كان يتقاضى منه سنتين - أى نحو ثمانية مليات - في  
الطاعة ، فلما مات ترك ثروة قدرها ٣٦٥ مليوناً من الدولارات !  
فكيف وسعه هذا ؟ . لقد تعلم في مستقبل حياته أن الطريقة  
المتبعة للتأثير في الناس هي التكلم فيما يرغبه الناس !

درس كارنيجي في المدرسة أربع سنوات وحسب ، ولكنه  
لم - بغير مدرسة - كيف يعامل الناس ! . . فلفت زوجة  
نجمه ذات يوم على ولديها اللذين كانا يدرسان في « بيل » .

Harry A. Overstreet, "Influencing Human (١)  
Behaviour"

واصرافاً إلى الدراسة حتى أهمل أن يكتب إلى أحمأ، ولم يردها  
بكلية على خطاتها المتكررة، فأكان من كارنجي إلا أن تبرع  
بمائة ريال لمن يفر، هذين الشابين على الكتابة لأهمها بروجوع  
البريد ؟ وقبل أحد الأشخاص رهانه ، وأوصى كارنجي أن  
يكتب لسكل مر الشابين خطاباً يقول فيه - عرضاً - إنه أرفق  
بخطابه حوالة بمبلغ خمسة ريالات ، ثم يغفل وضع الحوالة . .  
وسرعان ما عاد البريد يحمل الردين . . نشكر لسنا الزبزر أندرو  
عطمه وكرمه و . . . ولا شك أنك تستطيع تكللة الجلمة بنفسك !

XX \*\*\*

اعتدت أن أستأجر الردهة المطلة على الحديقة في فنادق  
نيويورك لمدة عشرين ليلة في كل موسم لألقى فيها سلسلة من  
المحاضرات ، وفي بداية أحد المواسم فوجئت بإخطار من الفندق  
يطالبني بإيجار يبلغ ثلاثة أضعاف ما اعتدت أن أدفع ، وقد أتاني  
هذا الإخطار بعد أن ورعت تذكر الدعوة ، وظهرت الإعلانات  
في الصحف !

ولم أكن أعرب - طبعاً - في الزيادة ، ولكن ما فائدة  
أن أحدث أصحاب الفندق فيها أرغب فيه ؟ .

وذهبت إلى مدير الفندق ، وقلت له : لقد صدمت حقيقة  
عندما وصلى إخطارك ، ولكنني لآلأولكم على الإطلاق ،

بل ربما لو كنت في مكانكم لتسلت بالضبط ما فعلتموه ، ففإن  
من واجبكم كدبر لهذا الفندق ، أن تأتي بأكثر ما يمكنك من  
الأرباح ، فإذا تواتيت في ذلك ، فربما أقلت من وظيفتك . .  
ولكنني أرجوكم أن تسمح لي بتديد القوائد والمصار التي قد تمود  
عليكم إذا ألحتم في طلب زيادة الإيجار . قلت هذا ثم تناولت  
ورقة وقلماً ورسمت بالقلم خطأ عمودياً يقسم الورقة في قسمين ،  
كتبت في أعلا القسم الأول كلمة « القوائد » ، وفي أعلا القسم  
الثاني كلمة « المصار » وكتبت تحت عنوان « القوائد » هذه  
العبارة « الاحتفاظ بالردهة خالية » ، ثم تابعت حديثي المدير :  
« . . وطبعاً يفيدكم أن تحتفظوا بالردهة خالية لتؤجروها للرقص ،  
أو للحفلات ، أو غيرها مما يعود عليكم بريح يفوق ماتمود به »  
عليكم سلسلة من المحاضرات !

والآن لننقل إلى « المصار » فأولاً ، بدلا من أن تزيدوا  
دخلكم ستقلونه ، بل الحقيقة إنكم ستفقدونه تماماً ، لأنني  
لا أعزم أن أدفع هذا الأجر الباهظ . ثم هناك « فائدة » أخرى  
لكم . . تلك هي أن المحاضرات سوف تجتذب إلى فندقكم طائفة  
من المثقفين ذوي المراكز والوجاهة ، وهذا فيما أخال خير إعلان  
لفندق . . أليس كذلك ؟ بل الحقيقة أنكم إذا أنفقتم . . .  
ريال على الإعلان عن فندقكم في الصحف لما أمكنكم أن تأتوا

يمثل هذه النخبة من الناس ليشاهدوا فندقكم » ! .

ثم سلت الورقة المدير قائلاً : « كم أود أن تقدروا هذه الفوائد والمضار حق قدرها ، ثم تعطوني كلمتهم الأخيرة » .

وفي اليوم التالي تسلمت خطاباً من المدير يخبرني فيه أنه قرر زيادة الإيجار بمقدار ٥٠٪ فقط بدلا من ٣٠٠٪ !!

والمهم في هذا كله ، أنني حصلت على هذا التخفيض دون أن أبس بكلمة بما أرغب فيه ، وما حضرت لأجله ، بل كنت أتكلم ، على طول الخط ، مما يرغب فيه محدثي ، وأريه كيف يحصل عليه ،

ولنفرض أنني فعلت مثلما يفعل سائر الناس ... هب أنني اندفعت إلى مكتب مدير الفندق قائلاً : « ماذا تعني برفع الأجر بنسبة ٣٠٠٪ في حين أنك تعرف أن تذاكر الدعوة قدوزعت ، وأن الإعلانات قد نشرت في الصحف ، ثلاثمائة في المائة ؟ هذا ابتزاز ... هذه سرقة ... لن أدفع شيئاً من هذا » . فما الذي كان يحدث عندئذ ؟ ... سينشب - بالطبع - جدال عنيف ، وأنتم تعلمون كيف ينتهي الجدال عادة ! وحتى لو أقتضت بأنه محطى ، لمنعه كبرياؤه عن الإقرار بمخطئه !

هاكم نصيحة من أئمن ماقدم اليوم في فن العلاقات الإنسانية ، قال « هنري فورد » :

« إذا كان هناك سر واحد للنجاح فذلك هو القدرة على إدراك وجهة نظر الشخص الآخر ، والنظر إلى الأشياء بالمنظار الذي ينظر به إليها » .

وأى فرد عاوى يسمه أن يمس صدق هذا القول ؛ وبرغم ذلك ، فإن ٩٠٪ من الناس يتجاهلون هذه الحقيقة ٩٠٪ من الوقت !

\*\*\*

آلاف من البائسين يجوبون البلاد طولا وعرضا متعبين يائسين ولا يكادون يحصلون على كسب يذكر ، لماذا ؟ لأنهم يبدأون طوال الوقت على التفكير فيما يرغبون فيه هم أنفسهم ، ولو استطاعوا أن يرغبوا في بضاعتهم لخرجنا إليهم نحن واشتريناها !

\*\*\*

بينما أنا متجه ذات يوم إلى المحطة لأستقل القطار ، التقيت بمسجل القود الذي طالما باع واشترى للناس من المنازل المقامة في « لونج أيلاند » ، وكان الرجل خبيراً بمطبعة « فوريت هيلز » - حيث أقيم - فسألته هل البيت الصغير الذي أزمع شراؤه مبنى « بالسح » ، فأجابني بأنه لايدري ، ونصحتني بما كنت أعرفه سلفاً : أن أستمع عن ذلك من « اعاد حدائق

فور يست هيلز ، ثم رجائى - بعد هذا - أن أدعه يتولى عقد  
الصفة !

لم يكن هذا الرجل بهم مساعدتى ، وإما كان بهم بمساعدة  
نفسه وحسب ، وكان ينبغي أن أعطيه سحتين من كتانى « فاش  
ريج » الرائعين : « البائع » و « تروة لك فيها نصيب »<sup>(١)</sup>  
فلو أنه قرأ هذين السكتائين ، وعمل وفقاً للبداءى الواردة فيهما  
لأفاد ذلك فى حياته العملية فائدة لا تقدر بشئ

\*\*\*

مد نضع سوات كنت أدخل عبادة اختصاصى شير  
فى أمراض الأنف والأذن والحنجرة ، فى فيلادلفيا ، وقبل أن  
يفحص الطبيب حنجرتى ، سألتى ماعلى .. إن اهتمامه لم يكن  
منصباً على مرضى بقدر ما كان منصباً على « مقدرتى المالية » !  
ولم يكن شاغله الأول مدى المساعدة التى يمكنه أن يسديها لى ،  
بل مدى ما يستطيع أن يحصل منى عليه !

وماذا كانت النتيجة ؟ لقد غادرت عبادته وكلّى ازدرأه !  
والعالم غاص بمثل هذا الطبيب .. ناس يسيطر عليهم الجشع  
والأنانية ، ومن ثم الذى يسمى مخلصاً لخدمة غيره بتمتاز بميزة  
عظيمة هى أن منافسيه ليسوا من الوفرة بمكان !

Vash yong, "The go-giver" & "A Fortune (١)  
to share"

قال « أوبن يونج » مرة : « إن الرجل الذى يسه أن يضع  
نفسه موضع الآخرين ، وينهم عقليتهم لابنبنى أن يتولاه  
الإشفاق من المستقبل !

فلو أنك خرجت من هذا الكتاب بشئ واحد فقط :  
مهل راسخ إلى وضع نفسك موضع الشخص الآخر ،  
والنظر إلى الأشياء بمنظاره .. لكان هذا - على قلته - حجراً  
للزاوية فى نجاحك وبناء شخصيتك .

\*\*\* XX \*\*\*

كان أحد طلبتى شديد الفئق على طفله الذى كان معتل  
الصحة ، فأقد الشهية للطعام ، واستعمل وروجه الطريقة المعتادة :  
نهرنا الطفل ولاماه ، « أمك تريدك أن تأكل هذا » .. « أبوك  
يرغب فى أن تنمو وتصبح رجلاً » .. فهل اهتم الطفل بهذه  
« الرغبات » ؟ كما تبهم أنت نأيام الأعياد عند الوديين . !  
وإلا فهل يتوقع إنسان ناساً مالمع من العباء ، أن يستجيب  
طفل فى الثالثة لوجهة نظر أب فى الثلاثين ؟ !

وقد أدرك تليذى ، أبو الطفل ، أخيراً خطأ تكفيره ، فجعل  
يسائل نفسه : « ماذا يريد الطفل ؟ وكيف أوفق بين ما أريد ،  
وما يريد »

## تسعة اقتراحات

تقنيك عن الانتفاع بهذا الكتاب على أكل وجه

١- إذا أردت أن تنفع بهذا الكتاب على أكل وجهه ،  
فهنالك مطلب أساسي ، إذا لم يتوفر لك فألف فائدة في فن  
العلاقات الإنسانية لا تغني عنه شيئاً ، فما هو هذا المطلب  
السحري ؟ هو :

رغبة عميقة في تحبب مصلحتك على معاملة الناس

وكيف نخلق في نفسك هذه الرغبة ؟ بتذكير نفسك دائماً  
بأنهية المبادئ الواردة في هذا الكتاب ! صور لنفسك كيف  
أن تطبيق هذه المبادئ يديك من النجاح المادي والاجتماعي  
وقل لنفسك مراراً وتكراراً : « إن نجاحي ، وشخصيتي  
وسعادتي تتوقف إلى أبعد حد ، على مهارتي في معاملة الناس » .

٢- اقرأ كل فصل من هذا الكتاب قراءة أولية سريعة  
لتستخلص فكرته العامة ، وربما أعراك هذا بالانتقال إلى الفصل  
الذي يليه » ، فلا تستجب لهذا الإغراء ، اللهم إلا إذا كنت تقرأ  
لجرد التسلية ، أما إذا كنت تستهدف إلى تربية مقدرتك على  
معاملة الناس ، فارجع حيث بدأت ، وأعد مقارنات في ترو

و حين بدأ يفكر على هذا النحو ، سرعان ما حلت المشكلة .  
قد كان للطفل دراجة بحلوه أن يركبها ويذرع بها الطريق  
الممتدة أمام بيته . . ولكنه كان بهاب صبياً يكره سناً يقطن  
بالقرب منه ، وبذلك دائماً أن ينحى الطفل عن دراجته ليركبها  
هو عنوة واقتداراً ، فكان صاحبنا الصغير يهرع إلى أمه مائلاً  
فتخرج للصبي ، وتستخلص منه الدراجة !

ماذا كان الطفل يريد ؟ لقد كان يريد - طبعاً -  
الانتقام من هذا الصبي الذي طالما جرح كبريائه ، وأذل  
إحساسه بالأهمية !

وعرف أبوه هذا فأقل عليه يمتيه بأنه يسمه أن ينتقم من  
غريمه هذا لو أنه أكل ماتريده أمه أن يأكله ، وعندئذ حلت  
المشكلة ! قد أبدى الطفل استعداده لأن يتناول أصناف الطعام  
بلا استثناء لكي ينمو ويكبر ، وينسى له أن يؤدب ذلك الشرير  
الذي طالما أصاب غرته نعمة في الصميم ؟

« اضلوع ، أولاد ، في الشخص الآخر رغبة جاحزة ، فانه  
الذي يفعل هذا يتنازع الربا جميعاً في صفه ، أما الذي لا يفعل  
فيسير طريقاً طويلاً بمفرده »



وإيمان فكر ، وستجد أن هذه الطريقة ستوفر لك الوقت ،  
وتضمن لك الحصول على أفضل النتائج ؟ .

٣ - قف كثيراً خلال قراءتك ، وتأمل فيها قرات ،  
وسائل نفسك : كيف : ومتى تستطيع أن تطبق هذه المقترحات  
عليك ، فهذا الضرب من القراءة سيفيك أكثر عما لو انطلقت  
تقرأ كما ينطلق كلب الصيد في أثر أرنب جميل ! .

٤ - اجعل في يدك وأنت تقرأ ، قلماً أحر أو أسود ،  
فإذا وصلت إلى اقتراح وجيه ينفعك في شيء فضع تحته خطاً ،  
بإذا كان الاقتراح ذا شعب متعددة فاجعل تحت كل منها خطاً  
أو مبرزها بهذه العلامة ( X X X ) ، فوضع العلامات في الكتاب  
يجعله أكثر إمتاعاً وأسهل في المراجعة عند اللزوم .

٥ - أعرف رجلاً لبث مديراً لشركة تأمين كبرى أكثر  
من خمسة عشر عاماً ، وهو يقرأ في كل شهر جميع عقود التأمين  
التي أبرمتها شركته ! لماذا ؟ لأن التجربة دلته على أن هذه هي  
أحسن وسيلة لاستيفاء محتويات هذه العقود جلية في ذهنه .

وقضيت أنا ما يقرب من عامين أوّل كتاباً في الخطابة  
العامة ، فكنت أجدني مضطراً إلى مراجعة كل ما كتبت ،  
من آنٍ لآخر ، لكي احتفظ بسلسلة أفكارى وأتاق أسلوبى ،  
فلمصرى إن السرعة التي تنسى بها الأشياء بسرعة هجيبة حقاً ! .

فإذا أردت أن تحصل على فائدة باقية الأثر من هذا  
الكتاب ، فلا تحسب أن مجرد نصفه يكفي ، بل يجب عليك  
إذا انتهيت من قراءته ، أن تصرف بضع ساعات كل شهر في  
مراجعتك ، اجعله في مواجنتك كل يوم ، والى عليه نظرة عابرة  
كلما أمكنك ، واذكر أن تطبيق المبادئ الواردة في هذا الكتاب  
لا يصبح اعتيادياً لا شعورياً إلا إذا داومت على مراجعة هذه  
المبادئ : واستيعبتها ماثلة في ذهنك ! .

٦ - أبدى « برنارد شو » ذات مرة هذه الملاحظة :  
« ليس التعليم هو تلقين المبادئ ، والقواعد وحسب » . و « شو »  
على حق ، فالنظم لا يصبح مجزياً إلا إذا اقترن بالتطبيق العملي ،  
فإذا أردت أن « تتعلم » المبادئ الواردة في هذا الكتاب ،  
وجب أن تفعل شيئاً في هذا السيل ؟ طبق هذه المبادئ في كل  
مناسبة ، فإذا لم تفعل فسوف تنساها سريعاً ، فالمعرفة التي تنلق  
بأدائها هي المعرفة التي نستخدمها كل يوم .

وربما صادفت صعوبة في المداومة على تطبيق هذه  
الاقتراحات ، فأنا نفسي أجد الصعوبة أحياناً في العمل بما أوردته  
في هذا الكتاب من مبادئ وقواعد ! فأن ينتقد المرء - مثلاً -  
لهو أسهل من أن يحاول الفهم والإدراك ، وأن يفرض  
عن الأخطاء ، أيسر من أن يفترض عما يستحق الثناء ، وأن يتكلم

X

فيما يحبه أمتع من أن يتكلم فيما يحبه الناس !

ولكن .. اذكر ، وأنت تقرأ هذا الكتاب ، أنك لاتجمع معلومات وحسب ، بل تسمى إلى تكوين عادات جديدة واكتساب طريقة أخرى للحياة ، وهذا يحتاج إلى وقت ومثابرة ، فأعرض إذن لهذه الصفحات ما أمكنك واتخذ هذا الكتاب مرجعاً عملياً في العلاقات الإنسانية ، فإذا واجهتك مشكلة خاصة ، كاستيالة طفلك ، أو اجتذاب زوجتك ، أو إقناع حل صعب المراس ، فلا تسارع بأخذ الإجراء « الطبيعي » ، **أى التربى** ، فهو خطأ دائماً ، بل قلب من فورك هذه **الصفحات** ، واستعرض هذه الاقتراحات التى ميزتها بالعلامات ، وحاول تطبيقها ، ثم انظر أى « مفعول سحرى » سوف **تنبه لك** .

٧ - امتع زوجتك ، أو ابنك ، أو صديقك ، قرشاً ، أو ريالاً فى كل مرة **بضبطك** فيها **مطلبك** بمحرق أحد هذه المبادئ . وحول بذلك ممارسة هذه المادى **إلى لغة ممتعة** .

٨ - روى لطلبتى مدير مصرف كبير فى « وول ستريت » طريقة فعالة كان يستخدمها لتقويم نفسه ، وبرغم أن هذا الرجل نال حظاً ضئيلاً من التعليم ، إلا أنه أصبح من رجال المال الناجحين فى أمريكا . وقد صرح أنه يدين بنجاحه إلى طريقته

XX

تلك التى اصطنعها بنفسه وسأدعه يحدثكم عنها بنفسه :  
واعتدت منذ أمد بعيد أن أحفظ بمفكرة فى جيبى أدون فيها يومياً للمواعيد التى ارتبطت بها خلال اليوم ، وفى مساء السبت من كل أسبوع أخلو بنفسى ، بعد المشاء لأحاسيسها حاناً دقيقاً ، وهناك أفتح مفكرتى ، واستعرض فى ذهنى كل مقالة تمت فى خلال الأسبوع ، وكل مناقشة دارت ، وكل اجتماع جرى ، ثم أسائل نفسى : « ماهى الأخطاء التى ارتكبتها ؟ وماهى أوجه الحكمة التى فعلت ، وبأى الطرق يمكن أن أقوم تصرفاتى فى المستقبل ؟ وماهى الدروس التى وعيتها من نجاحى خلال الأسبوع المنصرم » وكثيراً ما عادت على هذه المراجعة الأسبوعية بالهم والاكثاب ، لكثرة المحادثات التى كنت آتياً ، غير أبى بمرور الوقت ، أقلمت عن هذه المحادثات شيئاً فشيئاً ، حتى ليأتىنى اليوم ميل إلى أن أربت كتنى غبطة ورضاء ! .  
وقد أفادته هذه الطريقة أكثر مما أفاده أى شئ آخر فى تنمية قدرته على معاملة الناس .

فلماذا لا تتخذ لنفسك طريقة مماثلة لهذه ، لمراجعة نفسك فى تطبيق المادى الواردة فى هذا الكتاب ؟ ١٠ .

٩ - سجل كفاحك فى تطبيق هذه المبادئ على ورقة ، أو فى مفكرة خاصة ، واحتفظ بها فى مكان أمين ، فكم تصبح

XX

ممتعة ، هذه الملاحظات التي تدونها ، عند ما تمحين فرصة إلقاء نظرة عليها بعد وقت طويل ! .

وإذن ، لكي تنتفع بهذا الكتاب على أكمل وجه ، إعمل بهذه الاقتراحات ! .

١ - اخلق في نفسك رغبة عميقة في استعادة مقدرتك على معاملة الناس .

٢ - اقرأ كل فصل مرتين قبل أن تنتقل إلى الفصل الذي يليه

٣ - توقف عن القراءة أحياناً ، وسائل نفسك : كيف يمكن أن تطبق كل اقتراح يصادفك ؟ .

٤ - ضع علامة أمام كل فكرة هامة .

٥ - راجع هذا الكتاب كل شهر مرة .

٦ - طبق هذه المبادئ في كل مناسبة ، واتخذ هذا الكتاب مرجعاً عملياً يساعدك على مشكلاتك الشخصية .

٧ - حول تطبيق هذه المبادئ إلى متعة بأن تمنح قريباً أو صديقاً لك قرشاً أو ريالاً في كل مرة يضبطك فيها متلباً بحرق أحد هذه المبادئ .

٨ - راجع نفسك مرة كل أسبوع فيما جنبيت أو خمرت ، وسائل نفسك : ما هي الأخطاء التي ارتكبتها ، وما مدى التقدم الذي طرأ عليك ، وما هي الدروس التي تستخلصها للمستقبل ؟

٩ - احتفظ بمفكرة خاصة وسجل فيها كيف ومتى طبقت هذه المبادئ .

عند ما كنت في الخامسة من عمري ، اشترى والدي جرواً  
جديلاً ، ذهبي الشعر ، كان مثار فرحى وسرورى ، وكان إذا حان  
موعد أو بقى من المدرسة ، رابط أمام باب الدار ، وصوب عيني  
الجليئين إلى الطريق ، فبأن يسمع وقع خطواتي ، أو يلمحني  
على البعد ، أخرج السلة التي أحمل فيها غذائي ، حتى ينطلق  
وهو يسابق الريح ، إلى أعلا التل ليحييني بقفزات الزرع .  
ونباح السرور . وظل « تبي » وهذا هو اسمه - رفيقى المحمص  
مدى خمسة أعوام ، ثم في ليلة مشنومة - ولن أنساها قط - قتل  
على بعد عشرة أقدام منى . قتلته الصاعقة ! وقد كان موت  
« تبي » مأساة طفولتى ! .

الا إنك « يائىي » لم تقرأ كتاباً في علم النفس ، وما كان  
أغناك عن ذلك . كنت تعرف بغيره إلهية ركبت فيك أن  
في وسع المرء أن يعقد من الصدقات - في مدى شهرين - عن  
طريق اهتمامه بالناس ، أكثر مما قد يتسنى له - في مدى عامين -  
عن طريق حل الناس على الاهتمام به ! .

\*\*\*

أجرت « شركة تليفونات نيويورك » دراسة تحليلية  
للقوف على الكلمة التي تستخدم في المحادثات التليفونية أكثر

## الجزء الثاني

ست طرق لكي تحب الناس إليك

### الفصل الأول

إفعل هذا تكن موضع الترحيب أينما حللت

ما كان أخلقك ، بدلاً من أن تقرأ هذا الكتاب ، أن  
تأخذ فن اكتساب الأصدقاء . عن أكبر مكتب للأصدقاء . في  
العالم أجمع ! أتعرفه ؟ قد تصادف غداً وأنت تمر الطريق ، فإذا  
اقتربت منه أخذ يهز لك ذيله سروراً ، وإذا وقتت وربت ظهره  
كأنه أن يقفز من جلده ، ليحملك عن مقدار حبه وامتنانه ! وليس  
وراء هذا الحب الذى يديه غرض ولا مقصد ، فهو لا يريد أن  
يبطك أطيانه ، ولا يود أن يزورك ابنته ... هذا هو الكلب !  
هل فكرت يوماً في أن الكلب هو الحيوان الوحيد الذى  
لا يسأل شيئاً من أجل اكتساب رزقه ؟ فالدجاجة تصنع بيضاً ،  
والبقرة تدر لبناً ، وعصفور « الكناري » يغنى بصوت شجي ،  
أما الكلب فلا يحسن إلا الحب !

شدائد الحياة ، وفي مثل هذا الشخص تتجلى الخلية الإنسانية في مختلف صورها !

\*\*\*

حين كنت أدرس من كتابه القصة القصيرة في نيويورك ، أتى محرر مجلة «كوليرز» على فصلنا كلمة قال فيها: إن في وسه أن يلاحظ إحدى مقصص التي تتناثر على مكتبه كل يوم ، ويلقي عليها نظرت سريعة فيدرك على الفور ، هل يحب كاتب القصة الناس أم لا ؟ ثم أردف : « ... فإذا لم يكن الكاتب يحب الناس فإن نحب الناس قصصه » !

وقضيت ذات أمسية وراء «الكواليس» في غرفة «هوارد ترستون» ملك السحرة والحواة ، الذي قضى أربعين عاماً محبوب العالم ، ويهرشعوبه بألعابه السحرية المدهشة ، وقد شهد حملاته في خلال تلك المدة ، ما يزيد على السنين ملبوياً من الأنفس ، وبنى من وراء ذلك ثروة تقدر بمليوني ريال !

وسألت مستر ترستون حينذاك ، أن يطلعني على سر تأثيره العجيب في نظارته ، فقال : « إن كثيراً من الحواة ينظرون إلى المتفرجين نظرهم إلى عصية من المفلين الحقى ، ولكن نظرتي إلى نظارتي تختلف ، ففي كل مرة أعتلى فيها خشبة المسرح أقول لنفسى : « كم أنا شاكر لحولاء الناس فضل قدرهم

من سواها . . هل استعجبتم ؟ إنها ضمير التكلم « أنا » لقد استعملت هذه الكلمة ٣٩٩٠ مرة في ٥٠٠ محادثة تليفونية ! . وإذا كنت في شك من هذا ، فأجب عن هذا السؤال : عند ماتأمل صورة جماعة من الناس أنت من بينهم ، فإلى من ترسل النظر أولاً ؟ ! » .

فلماذا يبدي الناس اهتماماً بك مادمت أنت لا تهتم بهم أولاً ؟ وكيف تحاول اجتذاب أنظار الناس إليك ، دون أن يتجه نظرك أولاً إليهم ؟

لقد اقترف نابليون ذلك الخطأ ، حتى إنه قال لجوزفين في لقاءهما الأخير : « لقد نلتُ . باجوزفين ، من المجد ، والسطوة ، والسلطان ما لم ينله إنسان قط ، ورغم ذلك ، فهأنذا الساعة لأجد صديقاً مخلصاً يمكن الاعتماد عليه سواك » . . وبشك المؤرخون . في أنه كان يستطيع الاعتماد حتى عليها !! .

كتب « الفرد أدلر » عالم النفس النمساوى الشهير كتاباً أسماه « ما ينبغي أن تمنيه لك الحياة »<sup>(١)</sup> ، وفيه يقول : « إن الشخص الذي لا يهتم بالآخرين هو أحق الناس بمحبة

Alfred Adler, "What life should mean to (١) you".

X

لشاهدني، إهمم بمكتونتي من اكتساب رزقي بصورة مرضيه، فسوف أبذل أقصى ما في طاقتي لإرضائهم بدوري .

وحدثني مدام «شومان هينك» الفنية الشهيرة، بمثل ما حدثني به ترستون، فقد بلغت من الإملاق حداً ألماً، حتى إنها فكرت يوماً في أن تقتل نفسها وأطفالها، وبالرغم من هذا ظلت تنفي، وتغني، على طاول الطريق الذي أفضى بها إلى الذرورة، فأصبحت أعظم مغنية لأدوار: «فاجنر» و«وسم» أن تدلب ألباب المستمعين، وتلعب بشاعرهم، وقد صرحت لي بأن سر نجاحها ينحصر في شغفها المتزايد بالناس .

وهذا أيضاً كان سر الشهرة الفائقة التي تمتع بها «نيودور روزفلت»؛ فقد جمع قلوب الناس جميعاً، حتى خدمه، على حبه! وقد زار يوماً - بعد تنحيه عن الرئاسة - البيت الأبيض، في عهد رئاسة «تافت» وكان «تافت» وزوجه خارج البيت فأخذ روزفلت يحادث خدم البيت، ويناديهم بأسمائهم، متلفظاً مداعباً .

وقد كتب أبه عن هذه الزيارة يقول: «عندما رأي والدي «أليس» طاهية البيت الأبيض، سألتها أما زالت تصنع فطائر الأذرة، فقالت: إنها تصنعها أحياناً . «لخدم، أما أسياد البيت

X

الأبيض فلا يتناولون منها شيئاً! وهنا بدا الاستياء على وجهه والذي وهو يقول: هذا أكبر دلالة على فساد الذوق، وسأقول هذا للرئيس تافت حين أراه . .

وجاءته «أليس» بقطعة من هذا الطعير في طبق! فتناولها ومضى إلى مكتب الرئيس وهو يلتهمها . وما زال خدم البيت الأبيض يتذاكرون ذلك اليوم إلى الآن، بل لقد قال لي «إيت هوفر» - بستاني البيت الأبيض - والدموع في عينيه: كان ذلك أسعد يوم مرر بنا منذ عامين كاملين! ولن يرضى أحد منا أن يستبدل بذكراه ورقة مائة ريال! .

وكان هذا الشغف بالناس وبمشكلاتهم الخاصة هو سر نجاح الدكتور «شارلس إليوت» أحد أعلام الأساتذة الذين تعاقبوا على رئاسة جامعة «هارفارد» وإليك مثلاً من طريقة الدكتور «إليوت» في التحيب إلى الناس .

أتى إليه في مكتبه طالب في السنة الإعدادية يدعى «كراندون» ليقترض خمسين ريالاً من «صندوق أمانة النسبة»، فأعطاه الرئيس المبلغ الذي أراده . قال كrandon: «وشكرت للرئيس عطفه وكرمه، واستندرت نحو الباب، ولكن الرئيس استوقفني وقال: «تفضل بالجلوس»... ثم استطرد،

X

غرط دهشقي ، يقول : « لقد سمعت أنك تطهو طعامك بنفسك في غرفتك ، وإني أهنتك على هذا ، فقد كنت أنا أفعل الشيء نفسه عند ما كنت في مثل سنك . . . هل صنعت مرة فطيراً محشواً باللحم ؟ إنه ألد أنواع الفطائر وأشهاها . وهذه هي الطريقة التي كنت أصنع بها » . . . وبدأ الرئيس يقص على كيف أنقذ اللحم ، وأقطعه وأطبخه على نار هادئة ثم أحشو به الفطير ! » .

\*\*\*

وقد وجدت بالتجربة ، أن في وسع المرء أن يفور باهتمام أرفع الناس قدراً ، وأعظمهم درجة لو أنه أبدى بهم اهتماماً . ودعني أذكر على ذلك :

منذ سنوات مضت ، كنت أدرس فن كتابة القصة في « معهد بروكلين للآداب والعلوم » ورغبنا - نحن الطلبة - في أن نستدرج « كاثلين نوريس » و « فاني هيرست » و « أيدا تاربل » و « أليوت بيسون تيرهون » و « روبرت هبور » وغيرهم من أعلام القصة ذوي الأوقات الثمينة الضيقة ، لفصيد من تجاربهم . . فكتبنا لهم بنهم إيجابياً بقصصهم ، ونشرح شفها بقصصهم ولهفتنا على سماع نصاصهم الغالية ، وتعلم أسرارنا .

وقد وقع هذه الخطابات أكثر من مائة وخمسين طالباً . ولم ننس أن نذكر في خطاباتنا تلك أننا نعلم سلفاً كثرة مشاغلهم الأمر الذي قد يتصور منه عليهم الحضور شخصياً ومن ثم أرفقنا قائمة تتألف من عدة أسئلة لكل منهم ، تتعلق بحياته الشخصية ، وطريقته في الكتابة راجين الإجابة عنها . فإذا نظن كانت النتيجة ؟ لقد ترك هؤلاء المشاهير أعمالهم ، وانصرفوا عن أبراجهم العاجية وحسروا إلى بروكلين بأنفسهم ليلدوا لنا يد المساعدة !

\*\*\*

وباستخدام هذه الطريقة نفسها استطعت أن أفتح « ليل شسو » وزير الخزينة في حكومة « ثيودور روزفلت » و « جوزج ويكرشام » وزير العدل في حكومة « تافت » ، و « ولیم جينيجز بريان » و « فرانكلين روزفلت » وكثيرين غيرهم بالحضور إلى معهدى والتحدث إلى طلبتي ! .

فنحن جميعاً - سواء كنا صعاك أو ملوكاً متوجين - نرضى عن يبدى إيجابياً بنا . . خذ مثلاً غليوم قيصر ألمانيا السابق : لقد ناله بعد الحرب العالمية الأولى من الذلة والمهانة ما لم ينل « عظيماً » آخر ، حتى إن شقيقه انقلب عليه بمد أن

فر هارباً إلى هولندا لينجو برقيقته من حبل المشقة ! كانت كراهية الناس له ، ونفستهم عليه من الشدة بحيث ودت ملايين منهم لو مزقت جسده إرباً أو أحرقت حياً . . . وفي خضم هذا السعير الملتهب من الحقد والغضب ، كتب له غلام صغير خطاباً يفيض شفقة وإحجاباً ، وقال له فيه إنه مها يظن به الناس ، فإنه سيظل له مخلصاً وفيما قد تأثر القيصر لهذا الكتاب ، ودعا الفلام إليه ، وذهبت في صحبته امه . . . فتزوج القيصر من أم الفلام !

فهذا الفلام لم يكن يحتاج إلى قراءة كتاب في اكتساب الأصدقاء والتأثير في الناس ، بل كان يجيد هذا الفن بغيره فيه !



إذا نحن أردنا أن نكتسب الأصدقاء ، فلنضع أنفسنا في خدمة غيرنا من الناس ، ولنمد لهم يداً مخلصه نافعة ، مجردة عن الأنانية والمصلحة الذاتية . عندما كان دوق وندسور ولياً للهند ، اعتزم زيارة أمريكا الجنوبية ، واستعداداً لهذه الزيارة عكف شهرراً على دراسة اللغة الأسبانية ، حتى يتمكن من أن يلقى في مضييفه خطاباً بلغة بلادم ! وقد أحبه أهل



أمريكا الجنوبية من أجل ذلك ، وحفظوا له هذا الجيل . وقد افتتحت « شركة تليفونات نيويورك » منذ سنوات مدرسة لتعليم عاملات التليفونات كيف يقطن للمتحدث « النمرة من فضلك ؟ » كما لو كن يقطن « صباح الخير . إنني حذ سعيدة لأن أكون في خدمتك » ، فاذا كر ذلك عند ما نتحدث غداً سر في التليفون !



هل تجدى هذه الفلسفة في دنيا المال والأعمال ؟

إن في وسعي أن أسوق لك عشرات الأمثلة للتدليل على ذلك ، ولكن المجال لا يتسع إلا لسرد مثلين اثنين :

كُلف مستر « تشارلس والتز » الموظف بأحد المصارف الكبيرة في نيويورك ، بإعداد تقرير سرى عن شركة معينة وكان « والتز » يعرف أن ثمة رجلاً واحداً في وسعه أن يعده بما يطلبه من المعلومات . فذهب لمقابله ، وهو مدير شركة صناعية كبيرة .

وما أن دخل والتز عليه واستقر أمامه حتى فتح باب الفرقة وأطلت منه فتاة وقالت للمدير إنها يؤسفها ألا يكون لديها طوايح يريد أخرى اليوم ! . . . وعلق المدير على ذلك قائلاً لمستر والتز : « إنني أجمع طوايح البريد لا لنفسى ، بل لابنى الصبي



البالغ من العمر اثني عشر عاماً .

وشرح والقرز غايته من الزيارة ، وبدأ يلقي أسئلته ،  
ولكن الإجابات كانت تأتيه غامضة ، مبهمه ، مترددة ، وانتهى  
الحديث بعد أمد قصير ، وكان عقيماً ! .

قال مستر والترز ، وهو أحد طلبتي : « وتولتني الحيرة ولم  
أدر ماذا أفعل . . ثم على حين غفلة تذكرت طوايع الريد . .  
وانته البالغ من العمر اثني عشر عاماً ! وبذكرت أيضاً أن  
للصرف الذي أعمل به تأتيه طوايع ريد من كل قارة تترامى على  
شعائنها أمواج البحار السبعة ! .

« وطرقت باب المدير في عصر اليوم التالي وبعثت إليه  
من يتيه أن معي طوايع لابنه الفتى . وسرعان ما كان الرجل  
في استيصال بحماسة زائدة ، وأخذ يشد على يدي في سرور باد  
ما كان ليقره مثله لو أنني حملت إليه نبأ انتخابه عضواً  
بالكونجرس ! » .

« وراح الرجل يتأمل الطوايع التي أتيت بها ، ويعرضها  
واحداً بعد واحد وهو يقول : « يا لله ! - سوف يسر « جورج »  
بهذا الطوايع النادر . . انظر إلى هذا : إنه كنز ؟ . . » وقضينا  
نصف ساعة نتكلم في الطوايع ، ونطالع صورة ابنه العزيز ،

م قضينا ساعة نتحدث في المسألة التي أتيت حقيقتها من أجلها :  
سرد لي كل ما يعرفه ، ثم نادى معاونيه ، بدورهم ، وسأل  
بعض معاونيه بالتليفون ، حتى أوشكت وأنا أنصرف أن أنوء  
بما تخلى من الحقائق ، والأرقام والتفاصيل .

\* \* \*

وإليك المثل الآخر :

حاول مستر « نافل » ، من فيلادافيا ، بكل ما وسعه  
من جهد أن يبيع الفحم الذي يتجر به لشركة كبيرة للمخازن  
المسلسلة<sup>(١)</sup> ، ولكن عبثاً ! فقد أصرت هذه الشركة أن تبتاع  
حاجتها من الفحم من متهمد آخر ! .

وفي تلك الأثناء أتى مستر نافل - وهو بدوره من طلبتي -  
خطاباً أمام أحد زملائه صب فيه جام غضبه على شركات المخازن  
المسلسلة جميعاً ، ووصفها بأنها وصفه عار في جبين الأمة ! ثم  
حدث أن نظرنا مناظرة بين طلبية الفصل موضوعها « ضرر  
المخازن المسلسلة للأمة أكثر من نفعها » . . وهناك نصحت

(١) شركات المخازن المسلسلة معروفة في أمريكا ، سميت كذلك لأن  
لشركة منها سلسلة من العروج في مختلف البلدان والولايات ، وهي  
تشتري البضائع جملة ثم توزعها على فروعها حيث تباع فيها

« نافل » أن يتخذ الجانب للمراض ، وأن يستعين على إعداد  
كلمته بمدير شركة الخازن المسلسلة الذي محقق عليه !

وذهب « نافل » من فوره إلى مدير الشركة وقال له : « إلى  
لا أحاول أن أبيعكم فحماً هذه المرة ، وإنما جئت أسألك أن  
تسدى إلى بدأ » ، وقص عليه نبأ المناظرة ، واستطرد يقول :  
« لقد جئت أطلب مساعدتك لأنني لا أظن أن أحداً سواك  
يستطيع أن يمدني بالمخاطبات التي أريدها . إنني متلهف على كسب  
هذه المناظرة ، وسوف أجد لك أية مساعدة يسلك أن تسديها  
إلي » ، ولأدع « نافل » بروي لكم ماذا حدث ، قال :

« سألت مدير الشركة حين دخلت عليه أن يمنحني دقيقة  
واحدة من وقته ، وعلى هذا الأساس وحده وافق على مقابلتي .  
فلما شرحت له موضوع المناظرة أشار إلى بالجلوس ، وجعل  
يمدثني ساعة وسبعاً وأربعين دقيقة بالضبط ! ثم استدعى إليه  
أحد موظفيه - وكان قد ألف كتاباً عن أول المسلسلة - وطلب  
إليه أن يهديني نسخة منه ، ثم كتب إلى « محمد الخازن  
المسلسلة » واستطاع أن يحرز لي نسخة من مناظرة أقيمت في  
هذا الموضوع عنه كان الرجل يحس أن الخازن المسلسلة تؤدي  
خدمة حقيقية للإنسانية ! وينبغي أن أعترف بأنه فتح عيني

على أشياء لم أكن أحلم بمعرفتها ، بل لقد غير اتجاهي الذهني تماماً  
فلما همت بالانصراف أوصلني بنفسه إلى الباب ، ولت ذراعه  
حول كفتي وهو يتننى لي التوفيق في المناظرة ، ثم رجاني أن  
أمر عليه لأخبره بنتيجتها . وكانت آخر كلماتي : « وأرجو  
أن تنفضل بزيارتي مرة أخرى في أواخر الربيع ، فإني أربح في  
أن أوصيك بكية كبيرة من النعم » ! وبدا لي ذلك كالمعجزة !  
- فما هو يرغب - من لقاء نفسه - في شراء النعم دون أن أشير  
أنا إلى هذا الموضوع بكلمة !

« لقد شغقت نفسي في مدى ساعتين - بأن أظهرت له اهتمامي  
بشركته وعمله - طريقاً ما كنت لأشغقها في مدى عشرة أعوام  
لأنني حاولت أن أجعله يهتم بي ، وبالضخم الذي أبيع له ! »  
الا إنك يا ستر « نافل » لم تستكشف حقيقة جديدة  
ففي السنة المائة قبل ميلاد السيد المسيح ، قال « بيليوس  
سيروس » أحد شعراء الرومان الأقدمين : « إننا لانهم بالناس  
حتى يهتموا بنا » .

فإذا أردت أن تحبب الناس إليك ، فانبع القاعدة رقم ١ :

أظهر اهتماماً بالناس

## الفصل الثاني

كيف تطيع أثرًا طليًا فيمن تقابله لأول مرة

دعيت ذات يوم إلى مأدبة عشاء ، فلفت نظري أن إحدى المدعوات - وهي من ورث ثروة طائلة - كانت تحاول جاهدة أن تطيع في المدعوين أثرًا طليًا . وكان من الواضح أنها التفتت ثروة متواضعة على زيتها وثيابها ، ولكن ملامح وجهها عطلت غاطلاً من زينة المحبة الخالصة والوداد الصافي ! . كانت قسماً تنطق بالجلود والأنانية ، وقد عاب عنها أن التصوير الذي يرسم على وجه المرأة أهم بكثير مما ترتديه من ثياب أو تزين به من حلي ! ( وعلى فكرة : يصلح هذا القول السالف الذكر لأن تحفظه وتقول له زوجتك إذا أبدت رغبتها في شراء معطف من الفراء !! ) .

قال لي « تشارلس شواب » إن ابتسامته أكيته مليون ريال ! وهو على حق . فإن مقدرة شواب الفاتحة على اكتساب قلوب الناس هي وحدها المشتولة من نجاحه الكبير ، وأحد مظاهر هذه المقدرة ، ابتسامته المشرقة دائماً !

وقضيت أحد الأيام مع النجم الفكاهي الفرنسي « موريس شيفالييه » والحق أقول إنني منبت - حين جلست إليه - بحنية أمل شديدة . فقد أقيته صوباً ، جامد الوجه ، مختلفاً تماماً عما توقعت . . إلى أن انبسم ! هنالك بدال كأن الشمس قد أشرقت من وراء السحب وأخذت ترسل على الكون ضياءها ودفئها . وأغلب الظن أنه لولا هذه الابتسامة لظل « موريس شيفالييه » نجاراً متواضعاً في باريس ، كما كان أبوه وإخوته .

إن تميزات الوجه تنكلم بصوت أعق أثرًا من صوت اللسان . وكأني بالابتسامة تقول لك عن صاحبها : « إني أحبك . إنك تمنحني السعادة إني سعيد برؤيتك » . وهذا هو السبب في أن الكلاب تنبح نجاحاً باهرًا في اكتساب الأصدقاء ، فهي لا تنطق بشيء ، ولكنها تبصر عن سرورها برؤيتنا خير تعبير ، حتى لتكاد تنقفز من جلدتها سروراً بنا ، وليس مجيئاً أن نسر نحن ، كذلك ، برؤيتها .

ولا تحسب أنني أعني بالابتسامة مجرد « علامة » ترسم على الشفتين لاروح فيها ولا إخلاص ، كلا ! فهذه لا تنطلي على أحد ، وإنما أتكم عن الابتسامة الحقيقية التي تأتي من

XX

قال « ولیم ب شتیهارت » الذى يعمل وسيطاً فى سوق الأوراق المالية ببيوروك :

« إننى متزوج منذ أكثر من ثمانية عشر عاماً ، ولما ابستمت لزوجتى خلال هذا العمر الطويل ! مل قلما حدثتها أكثر من بضع عبارات ابتداء من الساعة التى أحوو فيها حتى أغادر البيت قاصداً إلى عمل . لقد كنت أسوأ مثل للرجل المبوس ، المتجهم ، فلما طلبت أن أحدث زملائى عن تجارى فى الانضمام ، فكرت فى أن أجرب الانضمام مع زوجتى .

« فى الصباح التالى ، بينما أنا أشط شبرى أمام المرأة نظمت إلى صورتى وقلت لنفسى : « اسمع يا ولیم : إنك ستعمر اليوم هذا المبوس الخيم على سحتك ، ستبستم دائماً ، وستبداى التو واللاحدة » . وإذ حلت إلى مائدة الإفطار حيث زوجتى بهذه الكلمات : « صباح الخير يا عزيزى » رابستمت وأنا أقول ذلك .

لقد أذترتني ياسيدى أنها ستدهش . ألا إنك هربت كثيراً فى وصف التأثير الذى اعتراها . . . لقد ذهلت ! .

ولكننى أسرعرت فوعدها أن تنظر منى هذه « التحية » على الدوام . وقد جر هذا الموقف الجديد على يتنا ، فى خلال

عماق نفسك ، تلك هى الانسامة التى تجلب الريح الجريل فى ميادين المال والأعمال .

حدثنى مدير المستخدمين فى مخزن كبير ببيوروك فقال إنه يفضل استخدام فتاة لم تم تعليمها التانوى ولكنها ذات انبسام مشرقة جذابة على استخدام دكتور فى الفلسفة ولكنه عبوس متجهم الوجه !

وقال لى مدير إحدى شركات المطاط الكبرى إن الرجل قلما ينجح فى عمله ما لم يقبل عليه بروح الدعابة والمرح - إذن فهذا الرجل الذى مد من أقطاب الصناعة لا يؤمن بالحكمة القديمة القائلة إن الجهد وحده هو وسيلة النجاح ! ثم استطرد يقول « عرفت رجلاً نبحوا فى أعمالهم لأنهم كانوا يقبلون عليها كإقبالهم على وسائل التسلية والترفيه عن النفس ، ثم رأيت هؤلاء الرجال أنفسهم وقد حصروا مهم كل فى العمل فإذا هو قد امتلاً غصاصة ، وإذا هم قد قدوا استمتاعهم به فأخفقوا » .

وقد سألت عشرات من رجال الأعمال - من طلبتى - أن يتسموا لشخص فمين طوال اليوم لمدة أسبوع ، ثم يحدثوا زملاءهم فى الفصل من النتائج . . وإليك « عينة » من هذه النتائج :

الشهرين الماضيين سعادة لم تذق مثلها خلال العام الماضي كله ! -

« والآن إذ أقصد إلى مكتبي أحمل المصعد بقول

« صباح الخير » وأشفع هذه التحية بابتسامة مشرقة ، وأبتسم

للصراف في شبك اللحظة ، وعندما أقف في قاعة « البورصة »

أبتسم لرجال لم يروني أبتسم من قبل ! .

« وسرعان ما وجدت كل إنسان يبتسم لي بدوره ، وأعجب

من هذا أن الانقسامات أصبحت تند على مزبدًا من المال

كل يوم !

وبشركتي في مكتبي وسيط آخر لديه كاتب شاب ، مرح

الانس ، مبسط الأساليب دائماً ، وإذا رأى مدى التغير الذي

طرأ على تسجيع وصارحى بأنه عندما وقع نظره على لأول مرة ،

ظننى شخصاً جامداً عبوساً لاتطاق عشرته ، ولكنه غير

ظنه بي ! .

« وقد طهرت معاملتي للناس ، كذلك ، من اللوم والانتقاد

وأنا الآن أهب كلمات التقدير والمدح لكل من ألقاه كما امتنعت

عن التحدث إلى الناس فيها أرغب فيه ، وأصبحت أحاول دائماً

الوقوف على وجهة نظر الشخص الآخر . وقد أحدث هذا التحول

ثورة مباركة في حياتي . فانا الآن شخص مرح سعيد ، كثير

الأصدقاء . »

تذكر أن هذا الحديث صادر عن رجل يعد من أروع

للضاربين في سوق الأوراق المالية ، وهو عمل من الصعوبة

حيث إن نسمين في المائة ممن طرّوه قد باءوا بالهزيمة !

\*\*\*

فإذا لم تستشر حافراً على الانقسام فإذا تفعل ؟ .

أولاً ، اقصر نفسك على الانقسام . وإذا كنت وحدك فاقصر

نفسك على الصغير المرح أو الفتنة بالفناء ، وثانياً ، اظهر بمظهر

الشخص السعيد ، لمن تملك حد قليل إلا أن تستشر السعادة

الحقة . وفي هذا يقول العالم النفساني وليم جيمس : « الذي يبدو

لنا أن الأفعال تنقب الإحساس ، ولكن الواقع أن الفعل

والإحساس يسيران جنباً إلى جنب ، أوهما مظهران لشيء واحد ،

فإذا نحن سيطرنا على « العقل » الذي يخضع لسلطان الإرادة ،

أمكننا بطريق غير مباشر أن نسيطر على الإحساس . »

إذن فالطريق المؤدية إلى الابتهاج ، إذا افقدنا الابتهاج ،

هي أن نتصرف كما لو كنا مبتهجين حقاً .

\*\*\*

كل إنسان في هذه الحياة برز إلى السعادة . وثمة طريقين

٢

بالعنى الخشبية على صعود الدرج . وقد أذهنى البشر البادى عليهم وأبديت هذه الملاحظة للشرف عليهم فقال لى : « إن الطفل عند ما يتبين أنه سيصبح عاجزاً مدى حياته يصدم أول الأمر ، ولكنه بعد أن يتقلب على صدمته يتقلب راضياً بنصيبه ويصبح أسعد من الأطفال الأنحاء » .

وقد أحسست بحاجة إلى خلق قبعتي إكباراً لهؤلاء الأطفال فقد علمون درساً آيل الأبناء أبداً .

» » »

قال لى « فرانسكلين بتجر » أحد رجال التأمين على الحياة الناجحين ، إنه وجد منذ زمن مضى أن الرجل المبتم أهل للترحيب فى كل مكان ، ومن ثم اعتاد قبل أن يدخل مكتب أحد عملائه أن ينظر لحظة ويفكر فى الأفضال التى من بها الله سبحانه عليه ، والتى ينبئ أن يسعد بها فقرنم على عياله ابتسامة مشرقة راضية ، ثم يدخل المكتب . وهو يعزو إلى هذه الخطة البسيطة نجاحه الكبير فى بيع عقود التأمين .

أمن الفكر فى هذه النصيحة « لى قالها » هيرت هبارد . ولكن اذكر أن مجرد قراءتها لا يحدك مالم تحاول تطبيقها : وإذا غادرت باب بيتك ، فارفع رأسك ، واملأ رثيتك

مضمونة نفصى إليها : تلك هى أن تسيطر على أفكارك فالسادة لا تستمد فى شىء على العوامل الخارجية ، بل جل اعتمادها على داخلية النفس . والسعادة ليست ماثلك ، ولا من أنت ، ولا أين أنت ، ولا ماذا تفعل ، إنما السعادة هى رأيتك فيها ونظرتك إليها . فقد تجد شخصين يعملان عملاً واحداً ، ولهما حفظان متساويان من المال والمزكر ، ومع ذلك تجد أحدهما منسداً والآخر سعيداً . ولماذا ؟ لأن لكل منهما اتجاهات دهباً مختلفاً ! ولقد رأيت وجوهاً سعيدة بين العمال الصينيين الذين يتصب منهم العرق ، وقد أضنام العمل فى حر الصين اللافح لقاء بصمة قروش فى اليوم ، مثلما أرى كل يوم من الأشخاص السعداء فى طريق « بارك » ببيويورك .

قال شكسبير : « ليس هناك جميل ولا قبيح ، وإنما تفكيرك هو الذى يصور لك أحدهما »

وقال إبراهيم لنكولن : « بصيب الناس من السعادة مقدر ما يوطدون عزمهم على أن يصبحوا سعداء ! » وهو على صواب فقد رأيت أخيراً مثلاً حياً على صدق هذا القول : كمت أصمد الدرج المفضى إلى محطة « لونج ايلاند » فى نيويورك ، ألفتيت أمامى مباشرة نمو أربعين طفلاً من المجرة ، وهم يستمتنون

أحد أعياد الميلاد ، قطعة من الفلسفة الشعبية عن الابتسامة كان لها أكبر الأثر . وإليك هي :

### الابتسامة في غير المأمور

إنها لا نكلف شيئاً ولكنها تعود بالخير الكبير .

إنها تُفنى أولئك الذين يأخذون ، ولا تفقر أولئك الذين يعطون ! .

إنها لا تستغرق أكثر من لمح البصر ، لكن ذكرها تبقى إلى آخر العمر ! .

لن نجد أحداً من الفنى بحيث يستغنى عنها ، ولا من الفقر في شيء وهو يملك ناصيتها ؟ .

إنها تشيع السعادة في البيت ، وطيب الذكر في العمل ، وهي التوقيع على ميثاق المحبة بين الأصدقاء .

إنها راحة للقلب ، وشعاع الأمل للبائس ، وأجل المزاج للمحزون ، وأفضل ما في جبة الطبيعة من حلول للمشكلات ؟ .

وبرغم ذلك فهي لا تُسقى ، ولا تُستجدي ، ولا تقترض ، ولا تسلب ! إنها شيء ما يكاد يؤدي ثمرته المباركة حتى يتطاير شعاعاً ! .

بالهواء ، وحي أصدقاؤك بابتسامة مشرقة ، وبث الروح في كل مصالحة . لا تَحْش أن ياء فهمك ، ولا تضع لحظة في التفكير في خصومك ، بل حاول أن تبين هدفك جيداً في ذهنك ، ثم تقدم إليه مباشرة . احصر ذهنك في الآمال الكبار التي تزيد تحقيقها ، وسوف تجد بمرور الأيام أنك تقتنص الفرص ، في غير وعي منك لتحقيق هذه الآمال . تمثل في ذهنك صورة الشخص الناجح الذي تريد أن تكونه ، وستحوّل هذه الصورة رويداً إلى ذلك الشخص الذي تطمح في أن تكونه . إن التفكير هو أرقى مميزات الإنسان ، وأن تفكر تفكيراً صحيحاً هو أن تخلق وتبتكر ، فكل الآمال الكبار تبدأ برغبة ، وإننا آخر الأمر صائرون إلى النمل الأعلى الذي ترغبه قلوبنا ونشتهيه »

\*\*\*

كانت لأهل الصين القدامى حكمة رائعة ، ومنها هذه الحكمة التي يحمل بنا أن نلقها على صدورنا كي لا ننساها أبداً :  
« إن الرجل الذي لا يعرف كيف يتسم لا ينبغي له أن يفتح متجراً » ! .

وبهذه المناسبة ، نشر « فرانك إرفنج فلنشر » خلال دعايته عن منتجات شركة « أوبنهايم وكولنز وشركاه » ، في

فلذا أتاك رجائنا لبيعوك ما محتاج إليه في عيد الميلاد ،  
والفئتهم من الحب والإرهاق بحيث عز عليهم الابتسام ، فكان  
أخا كرم وامنعهم ابتسامه من لذلك . . فوالله إن أحوج الناس  
إلى الابتسامه هو الذى لم يبق له شيء من الابتسام ليمه ! .

فلذا أردت أن يحبك الناس اتبع القاعدة رقم ٢ :

ابنهم

## الفصل الثالث

إذا لم تفعل هذا فترقع المتاعب

حدث في قرية « ستوفى بوينت » الصغيرة بولاية  
نيويورك ، أن توفي طفل لأحد سكان البلدة ؛ وبينما جبرته  
بستمدون لتشييع جنازته ، ذهب « جيم فارلى » إلى  
« الاسبل » ليمد جواده كي يشترك مع أهل بلدته في تشييع  
الجنازة . وكانت الأرض مكدوة بالبرد ، والجو زمهريراً  
والرياح تصفر ، وبينما الجواد يمشى على الأرض التي غدت أشبه  
بالمستنقع ، إذا به يقفز فجأة ويرقع رجله الخلفيتين إلى أعلا  
ويضرب بهما « جيم فارلى » فيقتله لساعته ! وشهد سكان  
القرية الصغيرة ، في ذلك اليوم جنازتين لا واحدة !

وخلف « جيم فارلى » وراءه أرملَةٌ وثلاثة أولاد ، وبضع  
مئات من الريالات هي قيمة التأمين على حياته .

وكان ابنه « جيم » في العاشرة من عمره حينذاك ، فذهب  
يبحث عن عمل ، حتى وجده في مصنع لطوب البناء ، حيث  
راح يحمل الرمل ويصبه في القوالب ، ثم يمرسه للشمس حتى



يحف . لم ينل هذا العصبى من التعليم إلا قدرأ يسيراً ، ولكنه  
ببريزته كان يجيد التعجب إلى الناس ، واستطاع ، بمرور الوقت ،  
أن يربقي في نفسه مقدرة فاقته على تذكر أسماء الناس ، فما إن  
بلغ الأربعين من عمره حتى منحتة أربع جامعات درجاتها  
الفخرية ، وقد أصبح ، فيما بعد « رئيس اللجنة الديمقراطية  
القومية » ومديراً عاماً للبريد في الولايات المتحدة !

قابلته ذات يوم وسألته عن سر نجاحه الباهر ، فقال لى :  
« الجهد والاجتهاد » قلت : « لاتمزح ! » فسألتى ماذا أظن ،  
إذن ، كان سر نجاحه ؟ قلت : « سمعت أن فى وسعك أن  
تتحدى عشرة آلاف شخص بأسمائهم الأولى ! » وكنت مصيباً  
فى ظنى ! فقد ساعدت هذه القدرة « جيم فارلى » على أن ينصب  
فرانكلين روزفلت رئيساً للولايات المتحدة .

أما كيف خلق « جيم » هذه القدرة على تذكر أسماء  
الناس فأمر هين : كان إذا التقى بصديق جديد تعرف على  
اسمه الكامل وأسماء أولاده ونزويه المقربين ، ووقف على طبيعة  
عمله ، ولونه السياسى ، وآرائه العامة ومن ثم يحتفظ بهذه  
المعلومات فى ذهنه كجزء من الصورة التى اخزنها فى مخيلته لهذا  
الصديق ، فتى التى به ثانية ، وسعه أن يربت كتفه ويسأله

عن اولاده ، وزوجته ، والأزهار الجميلة التى تنبت فى حديقة  
داره ، فلا يجب إذن أن يكون له على مر الأعوام ، معارف  
وأصدقاء يفوق عددم المحصر ! .

وقبل أن يبدأ فرانكلين روزفلت حملته الانتخابية بأشهر ،  
حكف « جيم فارلى » على كتابة مئات الرسائل كل يوم  
لأشخاص يعرفهم فى جميع أنحاء الولايات المتحدة ، ثم استغل  
القطار وظل مدى تسعة عشر يوماً يجوب أنحاء الولايات ، وقطع  
فى هذه الجولة اثنى عشر ألف ميل !

وكان إذا حل ببلد قابل معلوفه فيها على مائدة الإفطار  
أو العشاء ، أو العشاء فيقضى معهم زمناً يلتقى عليهم فيه تحية  
قلبية مغلظة ، ثم يتركهم ليستأنف رحلته . فلما آب من رحلته  
انتقى من كل بلد زاره رجلاً واحداً وسأله أن يمد له قائمة بكل  
من قابلهم وتحدث إليهم . وقد حوت هذه القوائم آلافاً من  
الأسماء ، ومع ذلك ، فكل اسم ورد فى تلك القوائم حظى  
صاحبه بمحادثة ودية مع « جيم فارلى »

وكانت الرسائل التى يكتبها « جيم » تبدأ دائماً بهذه العبارة :  
« عزيزى بل » - تدليل ولیم - أو « عزيزى جو » تدليل  
جوزيف - وكان الإضاء دائماً « جيم » مجرداً ! .

لقد اكتشف « جيم فارلي » في وقت مبكر من حياته أن أحب الأسماء للإنسان هو اسمه ! متى ذكرت اسم شخص صادقه وناديه به في المرة التالية التي تلقاه فيها ، فتق أنك أدبت له جمالة لطيفة باقية الأثر .

أما لو نسبت اسمه ، أو نطقت به مغلوفاً فقد ارتكبت ذنباً لا يغفر ! .

مثال ذلك أتق نظمت ، مرة برنامجاً في الخطابة العامة بباريس ، وأرسلت عدة خطابات إلى الأمريكيين القيين هناك ادعوم إلى الاشتراك في هذا البرنامج .

وقد وقع الكتبة الفرنسيون على الآلة الكاتبة في بعض أخطاء عند كتابة أسماء المدعويين ، فأرسل إلى مدير أحد المصارف الكبيرة في باريس خطاباً يؤننى فيه تأنيباً شديداً لوقوعى في خطأ مجافى عند كتابة اسمه ! .

\*\*\*

ماذا كان سبب نجاح أندرو كارنيجى ؟ .

كان يلقب بملك الصلب ، ولكن خبرته بصناعة الصلب . كانت - باعترافه هو - تتضاد بجانب خبرة الشرات بمن يشتغلون عنده . أما السبب الحقيقي في نجاحه فهو خبرته بمعاملة

الناس . فقد أظهر منذ صباه حباً للنظام ومقدرة على التزعم ، فلما بلغ العاشرة استكشف الأهمية العظمى التي يعلقها الناس على أسمائهم ، وقد استخدم هذه الحقيقة التي وقف عليها في اكتساب قلوب معاويه وعمله .

مثال ذلك أنه عند ما كان صبياً في وطنه ، اسكتلنده ، ولدت له أرناب برية عشرة أرناب صغيرة . ولم يكن لديه ما يطمهم به ، ولكنه اهتدى إلى فكرة نيرة : قال للصبيان من جيرانه إنه سوف يسى الأرناب الوليدة بأسمائهم إن هم ذهبوا واستحضروا له ما يطمهم به ! وفلت هذه الخطة فمل السحر ! ولم ينس كارنيجى ذلك قط .

وبعد ذلك بأعوام استطاع أن يصبح من أرباب الملايين مستعيناً بهذه الخطة ذاتها . حدث أنه كان يسى لبيع منتجات من الصلب لشركة « سكك حديد بنسلفانيا » وكان رئيسها عندئذ « ادجار تومسون » فما كان من كارنيجى إلا أن شيد مصنعا ضخماً في « بيتسبرج » لصناعة عربات السكك الحديدية وسماه « مصنع ادجار تومسون لأشغال الصلب » !

وعند ما كان « أندرو كارنيجى » و « جورج بولمان » يتنازعان السيطرة على صنع عربات النوم ، تذكر « ملك

أعماله بنفسه لم يترك صفو العمل في أفران الصلب الضخمة التي  
يملكها إضراب واحد !

وهل أخلّ على حب الناس لأسمائهم ، واعتزازهم بها من أن  
« بارنم » عندما أبت عليه الأقدار أن يقب ولها يعمل اسمه  
أوصى لحفيده « سيل » بخمسة وعشرين ألف ريال على أن يسمى  
نفسه باسم « بارنم سيل » ؟ !

ومنذ قديم الزمان اعتاد الأثرياء أن ينفقوا المؤلفين مبالغ  
من المال على أن يصدّروا مؤلفاتهم بإهداء وجهونه إليهم !

والسكيات والناحف في كل بلد من بلاد العالم تدب بأنهم  
حافيا من مجموعات لرجال أرادوا أن تخلد أسمائهم في مكتبة  
نيويورك العامة نجد مجموعتي « آستور » و « لينكوكس »  
وفي متحف « متروبوليتان » نجد اسمي « بنجامين الثمان »  
و « ج . ب . مورجان » ، ولا تخلو كنيسة تقريباً من أركانها  
مزخرفة تخلد أسماء من ساهوا في إنشائها !

\*\*\*

وإذا سألت أكثر الناس : لماذا لا يتذكرون الأسماء  
لا تتخلوا لأنفسهم المنز بكنزة المشاغل ! ولكنهم ، على الأرجح

الصلب « قصة الأرناب ! كانا كلاهما يتباريان في تخفيض  
الأسعار وتعطيم كل أمل لما في الكسب الجزيل . وذهب كل  
من كارنيجي و بولمان إلى نيويورك ليقابلا رئيس مجلس إدارة  
« اتحاد الباسفيك » . والتقى ، مصادفة ، ذات مساء في فندق  
« سانت نيكولاس » ، فأقبل كارنيجي على منافسه وهو يقول :  
« ألا ترى يا مستر بولمان أننا نتصرف كالحق ؟ ! » وسأله بولمان :  
« ماذا تعني ؟ » وعندئذ عرض عليه كارنيجي أن تتحد  
شركتهما ، وتوخى في عرضه أن يبين المنافع المشتركة التي سوف  
تمود عليهما إن عملا متعاونين ، بدلاً من أن يعمل أحدهما ضد  
الآخر : وأنصت بولمان باهتمام ، ولكنه لم يقتنع تماماً ، وأخيراً  
سأل كارنيجي : « وماذا نسمي هذه الشركة الجديدة ؟ »  
فأجاب كارنيجي على الفور : « كيف ؟ » شركة عربات بولمان  
الفخمة « طبا ! » .

أشرف وجه بولمان وقال : « نسال إلى مكتبي يا صاح  
ولنتكلم جدياً في هذا الموضوع » ، وقد خلق الحديث الذي دار  
بينهما في تلك الليلة حدثاً تاريخياً في عالم الصناعة !

وكان أندرو كارنيجي يباهى بأنه يسمه أن ينادى عماله ،  
على وفرة عددهم ، بأسمائهم الأولى ، وأنه عند ما كان يدير

ليسوا أكثر انشغالا من فرانكلين روزفلت الذى كان يذكر  
أسماء صغار العمال الذين يلتقى بهم .

حدث أن صنعت له شركة « كرايزلر » سيارة خاصة ساقها  
إلى البيت الأبيض مستر « تشميرلين » رئيس الشركة وأحد  
العمال . وأما الآن خطاب من مستر « تشميرلين » يروى فيه  
ما حدث فى ذلك اليوم :

« لقد علمت الرئيس روزفلت كيف يقود السيارة دون  
عناء ، ولكنه علمنى الشيء الكثير عن فن معاملة الناس ! فلهذا  
إن وصلت إلى البيت الأبيض حتى استقبانى الرئيس وهو بادهى  
المرح والسرور ، ونادانى باسمى الأول ، ورحب بى أصدق  
ترحيب . وكانت السيارة مصممة بحيث يمكن قيادتها باليدين  
وحسب ( فقد كان روزفلت مشغول السائقين ) . وقد ازدهانى  
سرور الرئيس بصميم السيارة وقوله لى : « إنها رائعة . وكفى  
أحب أن يتفجع أمامى الوقت لأنك أجزأها عسى أن أرى  
كيف تعمل » ! وعندما أبدى أصدقائه روزفلت ومن معه  
إعجابهم بالسيارة قال لى روزفلت فى حضرته : « إننى أقدر  
بامستر تشميرلين الوقت والجهد والعناية التى بذلتها فى تصميم  
هذه السيارة وصنعها . إنه عمل رائع عظيم » وقد أبدى الرئيس

إعجابه بالمحرك ، وبالمرآة الماكسة ، وبالساعة الآلية ، وبالمصباح  
الكهربائى الكشاف ، وبمقعد السائق ، وبالحقائب الخاصة  
بالتياب ، وعلى الحلة امتدح كل شيء . عرف أننى أوليته عناية  
خاصة . وقال لى : إنه سيلفت إلى هذه الأشياء أنظار ممز  
روزفلت ؛ ووزير العدل ، وسكرتيره الخاص . نبل لقد أشرك  
بواب البيت الأبيض الرسمى فى الموضوع وقال له مازحاً « عليك  
باجورج أن تولى حقائب التياب أحسن عنايتك » .

« وكنت قد صحبت معى عاملاً ميكانيكياً ، قدمته إلى  
الرئيس روزفلت حال وصولنا . وكان العامل فتى خجولاً ، فظل  
طوال المقابلة صامتاً ساكناً ، ولكن الرئيس ، قبل أن يودعنا  
ناداه باسمه ، وشد على يده ، وشكره على زيارته ! ولم يكن فى  
شكره شيء من الاصطناع بل كان يعنى كل كلمة قالها » .

« وبعد عودتى إلى نيويورك ببضعة أيام ، تسلمت صورة  
الرئيس ممورةً بإمضاءه ، وكلمة قصيرة يبرع فيها عن شكره  
وتقديره . . . أما كيف استطاع الرئيس أن يجد الوقت الذى  
يكتب لى فيه هذه الكلمة فما يصعب لى تحليله ! » .

لقد كان الرئيس روزفلت يعرف أن إحدى الطرق السهلة  
للعضوية لاكتساب قلوب الناس هى تذكر أسمائهم ، وجمعهم

بهذا يشعرون بأهميتهم . فكلمنا فعل ذلك ؟ ! .  
لنأخذ نصف الوقت الذي نتعرف فيه على غريب  
تبادل بضع كلمات جوفاء . ثم لا نستطيع حتى أن نذكر اسمه  
عند ما يجيبنا لينصرف ! .

\*\*\*

إن من أهم الدروس التي يتلقاها السياسي ، هذا الدرس :  
« إن تذكر اسم أحد الناصحين هو نصف الطريق إلى  
نهاية الذكر ، أما نسيانه فهو نصف الطريق إلى الخيبة  
والإخفاق ! » .

وكان نابليون الثالث ، إمبراطور فرنسا وإن عم نابليون  
العظيم ، يباهى بأنه ، على الرغم من واجبات الملك الملقاة على  
عاتقه ، يستطيع أن يذكر اسم كل شخص التقى به .

فإذا كانت خطته ! غاية من البساطة . كان إذا لم يسمع  
اسم محدثه واضحاً قال له : « آسف لم أستطع أن ألتقط الاسم  
تماماً » فإذا كان الاسم على شيء من القرابة سأل : « كيف  
يتجهى ؟ » ثم يأخذ على عاتقه ، خلال المناقشة أن يكرر الاسم  
جملة مرات ويحاول أن يربطه ، في ذهنه ، بصورة صاحبه ،  
وملاحظه ، وتعبيراته ومظهره العام .

وإذا كان الرجل على قدر من الأهمية ، قام نابليون .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٣  
إذكر أنه اسم الرجل هو أفضل وأحب الأسماء إليه

وكان حديثها عن الريقيا كافياً لتمضية خمس وأربعين  
حقيقة من الوقت ، لم سألني بعدها عن مشاهداتي في أوروبا ، بل  
والحق أنها لم تسكن تريدني أن أتحدث إليها عن رحلاتي ، بل  
كانت تريد أن تظفر بمسجع شغوف ! يعينها على استعادة  
ذكرياتها !

فهل كانت هذه الفتاة مدعاً في الخلق ؟ كلا ؟ فعظم الناس  
هكذا ، قد سمعتني أخيراً بأحد علماء النبات المبرزين حفلة عشاء  
أقامها الناشر المعروف « ج . جرينبورج » ولم أكن قد تحدثت  
إلى أحد علماء النبات من قبل ، لذلك وجدت في الاستماع إليه  
لذة كبرى . جلست على حافة مقعدى ، وأصعبت إليه وهو  
محدثني عن الحشائش والأزهار ، والحدايق للزلية ، وكان من  
لطف الشئاميل بحيث أوضح لي كيف أحل بعض المشكلات ،  
المتعلقة بمحيطي

وكنا - كما أسلفت - في حفلة عشاء ؟ ولكنني ضربت  
بقوانين اللياقة عرض الحائط ، ونجاءت سائر المدعوين ،  
ومضيت أتحدث إلى هذا العالم ساعات بأكملها !

واتصفت الليل فتنيت للمدعوين ليلة سعيدة وانصرف  
وعاد عالم النبات إلى مضيقتنا وأجرى له الشاء على . . . فقد كنت  
- على حد تعبيره « مثيراً جداً » . وكنت هذا وكنت ذلك

## الفصل الرابع

لكي تصبح عذناً بارعاً

دعيت أخيراً لحضور مباراة في « البريدج » برغم أنني  
شخصياً لا ألب « البريدج » . وقد صادفت هناك فتاة شقراء  
لا تلعب « البريدج » بدورها ، فرحنا بقطع الوقت بالحديث ،  
وحين عرفت الفتاة مني أنني كنت أستاذ « لويل توماس »  
وأنتى ارتحلت معي إلى أوروبا ، وعلاوته في النقاط أفلامه السينمائية  
« Illustrated Travel Talks » أقبلت عليّ بلهفة وهي  
تقول : هل لك يا - تر كارنيجي أن تحدثني عن كل الأماكن  
التي زرتها ، وللناظر التي رأيته ؟ . وقبل أن أتي طلبها  
قالت لي عرضاً ، إنها قد عادت إلى زوجها أخيراً من رحلة  
إلى أفريقيا ، فما كدت أسمع ذلك حتى هتفت : « حقاً ! ! لكم  
تمت دأتما أن أزور أفريقيا ! ولكني للأسف ! لم أحقق بعد  
هذه الأمنية ، اللهم إلا لمدة أربع وعشرين ساعة قضيتها  
في الجزائر ، هل زرت تلك المدينة الساحرة ؟ ! يالك من محظوظة  
إنني أجسدك بربك ! حديثني عن أفريقيا »

ثم اختتم حديثه للضيف بقوله : حتماً إن مستر كارنيجي يحدث بارع « يحدث بارع ؟ أنا ؟ ! وكيف ؟ ! فإني لم أفل شيئاً على الإطلاق ! بل ما كان لي أن أقول شيئاً قبل أن أغير موضوع الحديث ، قلت أعلم من النبات أكثر مما أعلم عن شريح طائر « البنجوين » ! كل ما فلت أننى استمتعت بشئف ؟ قد فلت ذلك لأننى كنت شغوفاً حقاً بما يقول ، وقد أحسرت هو بذلك ، وسرته هذا بطبيعة الحال ، فالاستماع المشغف هو أعلى ضروب اللئام الذى يمكن أن تضفيه على حديثك !

\*\*\*

يقول « جاك وودفورد » فى كتاب « غرباء يجمعهم الحب »<sup>(١)</sup> : قل من البشر من يمد أمام اللئام الذى يتضمنه الإنصات باهتمام ؟

ولقد ذهبت أنا إلى أبعد من ذلك مع عالم النبات ، كنت « مسرفاً فى تقديرى مبذراً فى ثنائى » ، قلت له إننى تسليت وأفدت كثيراً ، وقد فلت ! وقلت إننى أود لو تكون لى معلوماته الفزيرة وإنى وافق ، لأرد : إننى أتمنى لو أطوف معك بالحقول يسمى لى النباتات والأزهار بأسمائها ، وإنى أتمنى فضلاً !

Jack Woodford «Strangers in Love»

(١)

وقلت له إنه ينبغي لى أن أراه مرة أخرى وشيكاً ، وإنه حقاً ينبغي ! !

ولهذا وصفتى الرجل بالحدث البارع ، وأنا الذى لم أزد على أن كنت مستقماً طبيياً شجعاً على الحديث .

\*\*\*

ما هو سر الصفات الناجعة التى تعقد فى مقابلة بين اثنين من رجال الأعمال ؟ يقول « تشارلس إليوت » : ليس فى ذلك سر ، سوى أن تصنى باهتمام لحديثك ، فلا تثنى آخر بصرة أكثر من ذلك .

منى . واصح .. أليس كذلك ؟ ولا ينبغي لك أن تدرس أربع سنوات فى جامعة « هارفارد » لكى تفصل إليه ! ولكنى ، رغم هذا أعرف - وأنت تعرف ولا شك - تجاراً يستأجرون أظم للتاجر ، ويبيعون بضائعهم بسعر معتدل ، ويزودون واجهات محالهم بأكثر اللافعات اجتذاباً للأنظار ، وينفقون الأموال العائلة على الدعاية والإعلان ، ثم يستخدمون ، سد ذلك قاعدة لا يحسنون الإحصاء باهتمام .. باعة يجادلون زبائنهم ، ويقاطعوهم ، ويناقضوهم الرأى ، وقد يغلظون لهم القول ، ويوشكون أن يخذلوا بهم خارج المتجر !

خذ ، مثلاً من قصة « س . دوتون » - أحد طلبتي -

نشتري ذات يوم ، حلة جديدة من متجر كبير معروف في  
نيوآرك ، بولاية نيوجيرسى ، وبعد أيام ، استكشف « دوتون »  
أن صباغ الحلة ردى ، وأن لونها يحيل إذا أصابها شئ من  
المرق . فأخذ الحلة وعاد بها إلى المتجر ، وقصد إلى البائع الذى  
باعه إياها وقص عليه القصة . هل قلت « قص عليه » ؟ !  
استغفر الله . . بل حاول أن يقص عليه « ولكنه لم يستطع . .  
فقد قطع عليه البائع السبيل وقال له : لقد عنا آلافاً من هذه  
الحلل ، وهذه هى أول شكاية نسمع بها ! تلك كانت كلماته ،  
أما « لهجته » فكانت أقبح بكثير ! ولم يكن لها إلا ترجمة  
واحدة : « أنت تكذب ! أنظن أنك ستحتلنا الزينة ؟ حساً  
سوف ترى لمن نكون الطلبة ! » .

وإن احترام المناقشة ، تدخل بائع آخر فى الموضوع وقال  
« كل الحلل ذات اللون القاتم يحيل صباغها فى أول الأمر ،  
ولا بد منا أن نفعل شيئاً إزاء ذلك » خاصة للحلل التى تباع بمثل  
هذا الثمن الرخيص ! » .

قال مستر « ديتون » : « . . وكنت على تلك اللحظة  
مجرد غاضب وحسب ، فلما ألع البائع الثانى إلى أننى اشتريت  
بضاعة رخيصة بدأت أغلى كالمزاج ! وأوشكت أن أقول لهم :  
« خذوا حلتكم وادهبوا بها إلى الجمع » ولكن رئيس القسم

دخل علينا فى تلك اللحظة ، ووسعه أن يذهب غصبي ، ويهدى .  
ثورق ، كيف بأن استخدم ثلاثة أشياء : « أولاً : نستمع إلى  
قصتى من البداية إلى النهاية دون أن يقاطعنى بحرف واحد !  
ثانياً : ما إن أكلت حديثى حتى سلم معي بأن لون الصباغ  
ند حال فعلاً ، وأنذر البائع ألا يبيع شيئاً قط ما لم يتنوقت من  
جودته ورضاه العميل عنه . وثالثاً : سألتى ماذا أريد أن يفعل  
بالحلة ، وأظهر عزمه على أن يفعل حساً أشير عليه .

« وكنت إلى صبح دقائق خلت ، على استعداد لأن أقول  
لهم : « احتفظوا ببضاعتكم الرديئة لأنفسكم » ولكننى عندئذ ،  
أجبتهم : « إلى أسألكم للتصيحة بدورى ، أريد أن أعرف هل  
ستظل الحلة تفقد لونها ، أم أن هذا طارىء مؤقت ! » . وخطط  
اقترح على رئيس القسم أن أجرب الحلة لمدة أسبوع آخر ، فإذا  
لم أرض عنها أرجتها إليهم .

« وغادرت المتجر راضياً . وقد صلحت حال الحلة فى نهاية  
الأسبوع ، واستمدت ثقتى التامة ببضاعة هذا المحل . وليس  
بجيب أن يصبح هذا الرجل رئيساً لقسمه . أما اللتان فإنيهما  
سيظلان . . . . كنت على وشك أن أقول إنهما سيظلان مجرد  
ماترين طول حياتهما - كلا ! بل ربما أنزلا درجة إلى قسم



حزم البضائع حيث لا تكون لها صلة بالصلاء على الإطلاق »

\*\*\*

حتى اشد الناس جفافاً في الطبع ، وغلظة في القول لا يملك  
إلا أن يلين إزاء مستمع صبور عطوف . . مستمع يلوذ بالصمت  
إذا أخذ محدثه الغاضب ، يصول ويحول كالخية الرقطاء . وهر  
ينفث سمه هنا وهناك ! .

مثال ذلك أن « شركة تليفونات نيويورك » صادفت منذ  
بضعة أعوام مضت ، عيلاً من شر الملاة وأسوام خلقاً  
وقد سب الرجل مندوب الشركة وأشيجه لفتاً ، ورفض أن  
يدفع الأقساط « الملققة » المدسوسة عليه « كما وصفها ! -  
وكتب المقالات إلى الجرائد ، وأرسل الشكاوى إلى « لجنة  
الخدمة العامة » وبدأ حملة عاصفة ضد شركة التليفونات ! وأخيراً  
عود إلى موظف بارع من « كاسحى التساعب » في الشركة  
المذكورة بمقابلة هذا العميل المشاكس . . . واستمع « كاسح  
التاعب » وأرضى العنان للرجل الغاضب الكاثر ريتاً أنفرغ ما  
جعبه .

وحدث « كاسح التاعب » طلبى بما جرى بعد ذلك ،  
فقال :

« ظل الرجل يعصف وظللت أستمع ساكناً زهاء ثلاث

ساعات تقريباً . . وعدت إليه في اليوم التالي واستمعت مرة  
أخرى وقيلته أربع مرات ، وفي المرة الرابعة كنت قد عُينت  
عضواً في هيئة شرع في تأليفها وسماها « هيئة حماية مشتركي  
التليفون » وما زلت - على قدر ما أعلم - العضو الوحيد في هذه  
الهيئة بجانب رئيسها ! .

« كان كل ما فعلته أنني سمعت إلى الرجل باهتمام . أقررت  
على كل كلمة قالها ، ولم يكن الرجل قد اعتاد أن يجدته موظف  
بشركة التليفونات على هذا النحو . أما الموضوع الذي أتيت  
بشأنه . فلم أشر إليه قط في الزيارات الثلاث الأولى - وفي الزيارة  
الرابعة أسدلت الستار على المشكلة تماماً ، فقد سدد الرجل - من  
تقاء نفسه - حبابه كله ، ولأول مرة في تاريخ نزاعه مع الشركة  
سحب كل شكاواه ضدها ! » .

لا شك أن هذا العميل كان يعتبر نفسه معاهداً مظلوماً يدافع  
عن الحقوق العامة ضد استغلال معيب ! ولكنه في الحقيقة كان  
في حاجة إلى « الإحساس بالأهمية » ، وكان يحنى هذا الإحساس  
أول الأمر من التبرم والشكوى ، ولكنه بمجرد أن حصل على  
هذا الإحساس من أحد مندوبى الشركة ، سرعان ما اندثرت  
مظالمه المتوهمة ! .

\*\*\*

ومنذ سنين مضت ، بلغ الفقر بأحد الفلاح الهولنديين ، المهاجرين إلى أمريكا ، إلى حد أنه كان يشتغل بتنظيف نوافذ أحد المخازن ، بعد إيايه من المدرسة ، نظير عشرين قرشاً في الأسبوع ! ولم تزد المدة التي قضاها هذا الفلاح في المدرسة - وهو يدعى « إدوارد بوك » - على ست سنوات ، وبرغم ذلك . فقد وضعه أن يصبح واحداً من أنجح الصحفيين في تاريخ الصحافة الأمريكية . كيف ؟ هذه قصة طويلة ، وسنكتفي بجانب منها : بدأ « بوك » باستخدام المادى . التي ضمتها هذا الفصل : ترك المدرسة وهو في السادسة عشرة من عمره ، واشتغل « ساعياً » في شركة « ويسترن يونيون » لقاء ستة رiales ونصف ريال في الأسبوع ، ولكنه لم يتخل قط عن فكرة إتمام دراسته ، فبدأ يعلم نفسه ، اقتصد من أجور المواصلات : وثمان عشائه ما يمكنه من شراء دائرة معارف « التراجم الأمريكية » . . ثم فعل شيئاً لم نسمع مثله من قبل : قرأ سير مشاهير العاصرين ، وأرسل إليهم يسألهم معلومات أكثر عن طفولتهم . . كان مستمعاً طيباً ، وشجع مشاهير الناس على أن يتحدثوا عن أنفسهم ، كتب إلى « الجنرال جيمس جارفيلد » الذى كان مرشحاً للرئاسة - وسأله هل كان صلياً شقيقاً مشرداً حقاً . : وكتب إلى « الجنرال جرانت » بسأله عن معركة مينة فرسم له جرانت خريطة ، ودعا هذا الفلاح -

البائع من العمر أربع عشرة سنة - إلى الشاء معه ، وكتب إلى « إيرسون » وشجعه على الكلام عن نفسه ! .

وسرعان ما كان هذا « الساعى » يرسل أعظم الناس في القليل : إيرسون . - وفيليب بروكس ، وأوليفر وندل هولمز ، ولونجفيلو ، ومزر إبراهيم لنكولن ، ولويسامى إلكتون ، والجنرال شيرمان ، وجيفرسون ديفيز ! .

ولم يكتف بحراسة هؤلاء العظماء وحسب ، بل زار أكثرهم ، بيوتهم بمجرد أن حصل على عطلة من عمله ، وقد ملأته هذه التجارب ثقة لا تقدر بشئ .

قد صرح دلي « إيزاك ماركون » بطل العالم في مقابلة مشاهير الناس أن « معظم الناس يفشلون في طبع أثر طيب في نفوس من يقابلونهم لأول مرة ، لأنهم يسهلون الإساءة بعاتهم ! منهم يحرصون مهم في الكلام الذى يقولونه ، ومن ثم يصون آذانهم عن الاستماع . . وقد قال لى عظماء الناس : إنهم يفضلون السمعين الطيبين على المتكلمين الطيبين ، ولكن يبدو أن القدرة على الاستماع أندر من أى صفة طيبة أخرى ! » وليس العظماء وحدهم هم الذين يحتاجون إلى مستمع طيب ، بل الساس جميعاً هكذا ، وكما قالت مجلة « ريدرز دايجست »

ذات مرة : « إن أكثر الناس يستدعون الطبيب لا لينصحه ،  
ولأنهم يستمع إليهم ! »

\* \* \*

في خاتمة حديثك ساعات الحرب الأهلية ، كتب لسكرول  
إلى صديق قديم في « سيرتيفيكيد » ، بولاية « النيو » ، يسأله  
أن يأتي إلى واشنطن ، لأن ثمة مشكلات يريد أن يناقشها معه .  
وأتى الصديق إلى البيت الأبيض . وتحدث إليه لسكرول  
مناعات طوالاً عما يراه في مسألة إصدار قرار بتحرير العبيد .  
وعرض لسكرول لكل الآراء التي تحيد الموضوع ، وتلك التي  
تعارض ، ثم قرأ عليه عدة خطابات ، ومقالات ، بعضها يلومه  
على عدم تحرير العبيد ، وبعضها يلومه في تبركه في تحريرهم  
فلما فرغ لسكرول من حديثه الطويل ، شد على يد صديقه  
وتنحى له ليلة سعيدة ، وردّه إلى « النيو » دون أن يسأله  
حتى رآه ! .

قضى لسكرول طوال الوقت يتحدث ، وصديقه صامت  
يصفى ، وفي ذلك يقول الصديق : « وقد بدا على لسكرول  
الارتياح عند ما انتهى من كلامه ، فلم يكن ، في الواقع ، يحتاج  
إلى نصيحة ، بل كان يريد مجرد مستمع صبور ليكشفه بنيانه .  
وبحديثه بما يدور في خاطره » .

وهذا ما يريد كل منا عندما نحيط به الخائب وتواجهه  
للمشكلات ، وهذا - غالباً - هو ما يريد الزبون الخائب ،  
والموظف السامان ، والصديق الممان !

إذا كنت تريد أن تنفض الناس من حولك ، وبسغروا  
منك عندما توليهم ظهرك ، فهناك « الوصفة » : « لا تنط أحداً  
فرصة الحديث . . تكلم بنير انقطاع عن نفسك ، وإذا خطرت  
لك فكرة بينا غيرك يتحدث فلا تنظر حتى يتم حديثه : إنه  
ليس ذكياً مثلك ولا أديباً ، فلذا تفضح وتك في الاستماع إلى  
حديثه السخيف ! ! انقم عليه الحديث واعترضه في منتصف  
كلامه ! »

هل تعلم أناساً يعملون بهذه الوصفة ! ؟ أنا أعرف ،  
لسوء الحظ ! والمدهش في الأمر أن لبعضهم أسماء لماعة في  
المجتمع ! .

يقول الدكتور « نيكولاس بتر » رئيس جامعة كولومبيا :  
« الرجل الذي يتكلم عن نفسه فقط لا يفكر إلا في نفسه فقط .  
والذي يفكر في نفسه فقط رجل جاهل تدعو حاله إلى الرثاء ،  
إنه أئى النفس بغض النظر عن مدى تعليمه ! » .

فلنكن نصيح محدثاً بارعاً كن ، أولاً ، مستمعاً طيباً ، وفي

ذلك يقول مستر « تشارلس نورتلز » : لكي تكون هاماً  
كن « هماً » .

اسأل محدثك أسئلة تظن أنه سيرس بالإجابة عنها . شجعه  
على الكلام عن نفسه ، وأعماله ، وعن المحيط الذي تخصص فيه  
وتذكر أن محدثك يهتم بنفسه وبرغباته ومشكلاته أكثر ، بمائة  
ضعف ، من اهتمامه بك ، ومشكلاتك . وإن ضرماً يؤله لهو  
أهم عنده من محادثة تحق بأهل الصين ، أو كارثة تنزل بأهل  
أفريقيا . . . فاجعل ذلك نصب عينيك في المرة التالية التي تبدأ  
فيها مناقشة .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٤ :

كن مستمعاً طيباً ، وستمع محدثك على الكلام عن نفسه

## الفصل الخامس

### كيف يسر بك الناس

كل من زار ثيودور روزفلت في « أوستر باي » قد أعجب  
بانتساع أفقه ووفرة اطلاعه . فسواء كان الزائر من رعاة البقر ،  
أو من هواة الخيل ، أو من كبار الساسة ، فإن روزفلت كان  
يحدث كلا منهم في الميدان الذي تخصص فيه ! فكيف تيسر  
له ذلك ؟ الإجابة بسيطة : كان روزفلت إذا توقع زيارة شخص ما ،  
قضى جانباً من وقته يقرأ شيئاً عن الموضوع الذي يعرف أن ضيفه  
يهتم به أكثر من سواه ، ذلك أن روزفلت كان يعلم أن الطريق  
المؤدية إلى قاب الإنسان هي أن تكلمه في الأشياء التي يلم بها  
أكثر من غيرها .

وقد تعلم « ولیم ایون فیلبس » أستاذ الأدب السابق بجامعة  
« ييل » هذا الدرس نفسه في وقت مبكر من حياته : كتب  
فيليبس في مقاله « عن الطبيعة الإنسانية » يقول بها :

« عندما كنت في الثامنة من عمري ، اعتدت أن أمضي  
ساعات طويلة في ضيافة عمي « لبي لنسلي » في « سترافورد »

و ذات مساء حضر لزيارة عمي رجل في منتصف العمر ، لم أره من قبل ، وكنت في ذلك الحين شغوفاً بالقوارب ، فأتى علم الزائر بذلك ، حتى صب حديثه معي عن القوارب . وكل ما يتصل بها .

وقد ترك حديثه في نفسي أحسن الأثر وأبقى ، فلما انصرف سألت عمي من هو ، وما سبب اهتمامه بالقوارب ؟ فأجابني عمي أنه محام من نيويورك ، وأنه لم يهو القوارب في يوم من الأيام ! فسألته لماذا إذن ، صب حديثه كله عن القوارب ؟ فقالت : لأنه رجل لطيف الشئام ، رأى أنك مهم بالقوارب فتكلم عن الشيء الذي عرف أنه يهمك أكثر من سواه !

\*\*\*

وأما وأنا أكتب هذا الفصل ، خطاب من « ادوارد شاليف » ، وهو أحد رجال « الكشافة » العاملين ، وفيه يقول : كان رهط كبير من الكشافة يستعد لقيام برحلة إلى أهدو بانغت إشرافي ، وكان بين أفراد غلام شديد الشوق إلى الاشتراك في هذه الرحلة ، ولكن ضيق ذات يده أوشك أن يحول دون تحقيق أمنيته ، فرغبت إلى مدير إحدى الهيئات الكبرى أن يتبرع له بمصاريف الرحلة .

« وقيل ذهابي إلى المدير ، سمعت أنه كان قد كتب

« شيكا » بمبلغ مليون ريال ، فلما صرف « الشيك » احتفظ به لديه داخل إطار ، فإني دخلت مكتبه ، حتى رجوته أن يريني هذا « الشيك » . وقلت : « شيك بمليون ريال ؟ ! إنني لا أذكر أن إنساناً من قبل كتب « شيكا » بمثل هذا المبلغ من قبل ! لكم أود أن أخبر غلامي أني رأيت « شيكا » بمليون ريال رأى العين ! وأراني الرجل « الشيك » والسرور يطفح من وجهه ، فسألته أن يقص علي كيف كتبه ولماذا

( ولا شك أنك لاحظت أن مستر شاليف لم يبدأ بالحديث عن غلامه الكشاف ، وعن رهط الذي يزمع الرحيل إلى أوروبا ! )

وما لبث الرجل أن سألني « على فكرة . . ما هو الشيء الذي رغبت في أن تراه بصدده ؟ » وهنا أخبرتته بالفرض من زيارتي ولشدها كان مجبى حين أجاب مطلبي في الحال ، بل فعل أكثر من هذا : لقد سألته أن يرسل فرداً واحداً إلى أوروبا ، ولكنه تطوع فتكفل بنفقات خمسة أفراد فضلاً عني ! وأعطاني خطابات توصية إلى رؤساء فروع هيئته في عواصم أوروبا بوصفهم بأن يقدموا لنا كافة التسهيلات الممكنة ، وقد قابلنا بنفسه في ماريس ، وطاف معنا بالمدينة .

« وإلى لى يقين من أنه لو لم أسك بطرف الحديث الذى يسره ويحلوه لما أمكن أن أجده مسارعاً إلى تلبية طلبى بمقدار عشر ما وجدته ! » .

أتى هذه خطة ناجحة فى الأعمال ؟

خذ ، مثلاً ، « هنرى دوفر نوى » صاحب المخازن المعروفة باسمه ، وهى من أكبر المخازن فى نيويورك .

كان مستر دوفر نوى يرجو أن يتمهد بيع المخز لأحد الفنادق المعروفة ، وقد ظل يزور مدير هذا الفندق مرة كل أسبوع لمدة أربع سنوات متوالية ، واشترك فى النوادى الإحتتماعية التى يتردد عليها المدير ، بل استأجر غرفة فى فندقه وسكن فيها لىكى يحصل على الصفقة ، ولكن .. على غير طائل !  
يقول مستر « دوفر نوى » :

« ... ثم بعد أن درست العلاقات الإنسانية ، صممت على أن أغير خططى . قررت أن أعرف على التتبع الذى يسره هذا الرجل أكثر من سواه . وقد اكتشفت أنه ينتمى إلى جماعة تضم أصحاب الفنادق وتسمى « الهيئة الأمريكية لأصحاب الفنادق » ولم يكن الرجل مجرد عضو فى هذه الجماعة ، بل إن حماسه الشديد لمسا قد نصبته رئيساً عليها ، ورئيساً لـ « الهيئة الدوليين » فضلاً عنها ! ولم يكن الرجل يهيمه أن تمتد الهيئة

اجتماعاتها ، فقد كان على استعداد لأن يطير فوق قمم الجبال ، أو يمر الفياق والبحار ليحضر اجتماعاتها .

« فلما قابلته بعد وقوفى على هذه المعلومات ، بدأت أجاهذه الحديث عن « جماعة المستقبلين » فرأيت من لهجته المشبعة بالحماسة أن هذه الهيئة هى ببعت سروره ، وبهجة حياته . وقبل أن أبرح مكتبه فى ذلك اليوم ، عيّننى عضواً فى تلك الجمعية ! .

« ولم أقل فى خلال تلك المقابلة شيئاً قط عن المخبر . وبعد بضعة أيام حدثنى الرجل بالتليفون ، وطلب إلى أن أحضر ومعى « الديت » والأسمار !

فتصور هذا ؛ لقد ظلت أطرق باب هذا الرجل أربع سنوات متوالية محاولاً أن أحصل على الصفقة ! .. والأرجح أنى كنت أظل أطرق بابه إلى اليوم لو لم أتكلف مثونة التعرف على الشئ الذى يسره أن يتحدث عنه ! » .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٥ :

تكلم فيما يسر محرمك وبلذو

XX

## الفصل السادس

### كيف يحبك الناس في الحال

كنت أنتظر دورى في الصف المنتظم أمام مكتب البريد  
لأسجل خطاباً ؛ فلاحظت أن الموظف المنوط به التسجيل متبرم  
بسمه ، ملول منه : بزئ المظاريف ، ويتناول الطوايح ، ويرد باق  
النقود ، ويمرر الإيصالات . . حلقة مفرغة من العمل المتشابه  
الذى عهدته سنة بعد أخرى . قلت في نفسى : فلأحاول التحجب  
إلى هذا الشاب .

و يديعى أننى إذا أردت أن أعجب إليه فيجب أن أقول  
له قولاً لطيفاً لآعن نفسى ، وإنما عنه هو ! وساءت نفسى : ترى  
ما الذى يستحق أن أبدى إعجابى به ؟

والإجابة عن هذا السؤال عسيرة أحياناً ، خصوصاً حيال  
الغريباء ، ولكنها في تلك المناسبة بالذات كانت ميسورة ، فصرخا  
ما لحت شيئاً اعتزمت أن أبدى له إعجابى به .

وبينا الشاب يزئ مطروق قلت له في لهجة مغلصة : « لك  
أعنى لو كان لى مثل شعرك القاسم الماع ! » فظهر لى الشاب

XX

وهم نصف ذاهل ، وقد أشرق وجهه سروراً وقال في نواضع :  
« حقاً ؟ إنه ليس فى مثل بهانه الأول ! » فأكدت له أنه مازال  
جديلاً ؟ أخاذاً . . وقد سر لذلك أيماسرور ، وقال : إن كثيرين  
قبلى قد أبدوا إعجابهم بشعرى !

وأراهم أن هذا الشاب قد ذهب إلى منزله ظهر ذلك اليوم  
وهو يكاد يسير على الهواء ! وأراهم أنه ما إن دلف إلى منزله  
حق قصص ماجرى بينى وبينه على زوجته وأراهم أنه تطلع إلى  
صورته فى المرأة وقال لنفسه : « حقاً ! إنه شعر جميل ! »

تسألنى ماذا جنيت من وراء ذلك ؟ أويتعنتم أن أجنى شيئاً ؟  
أفترض أن تمثل للأناية البقيضة فلا تهب شيئاً من المعادة  
لغيرك من الناس دون أن تنتظر جزاء ولا شكوراً ؟ أفترض أن  
تظل نفسك مطبقة بضها على بعض ، كالثمرة القبجة التى تضر  
ولا تنفع ؟ إذن لاستحققت الخيبة والإخفاق فى الحياة !

على . لقد جنيت شيئاً ولم أنكلف في سبيله مالا ولا جهداً ؛  
جنيت الإحساس بأننى وهبت هذا الشاب شيئاً دون أن يكون  
فى طوقه هو أن يهينى شيئاً فى مقابلته ! وهذا ، ولا شك ، إحساس  
يرضيك ، ويقتل ما تلبذا كرتك أمداً طويلاً .

فما مبدأ على جانب عظيم من الأهمية فى السلوك الإنسانى

لوعتقنا به!، وقمنا في تشكيلات خط ذلك في: اجعل شخصي  
الأخر يحس دائماً بأهميته .

أنت تظل الفلاسفة على مر العصور يبحثون في قواعد الملاحظة  
الإنسانية ، ومن هنا البحث الطويل كله حرجاً ثانياً ليس  
هناك ما هو أهمي منه ، مبدأ علمه - زردشتار - المحسوس في بلاد  
فارس منذ ثلاثة آلاف سنة ، وبعده به « كزفوش » ، أهل  
الصين منذ أربعة وعشرين قرناً ، وبقته « لاقو » ، فلايذ-  
الطائية في وادي « هان » ، وبشر به « بوذا » على ضفاف «  
الجانجيز » المقدس قبل الميلاد بمئتي سنة وأوردته الكتب  
المندوكية قبل ذلك بألف عام ، ونادى به السيد المسيح في  
للال أرض يهوذا الصخرية منذ تسعة عشر قرناً ، بل نادى به  
كل نبي في أمته ، وكل حكيمة في عصره ، ذلك هو : « أحب  
لأخيك ما تحب لنفسك » !

أنت تريد استحسان الناس لك ، وتريد اعترافاً بقدرك  
وقيمتك ، وتمتعش إلى أن تسكون ذا شأن في دنياك الصغيرة ،  
وتأبى أن تستمع إلى مداهنة رخيصة ، أو تلتقي بمجرد من الإخلاص  
وإنما تبغى « تقديراً » مخلصاً ، وترغب في أن يكون أصدقاؤك  
ومعارفك على حد قول « شواب » : « ممرقون في تقديرهم  
لك ، مبذرين في مدحهم إياك » . كلنا يريد ذلك . . فدعنا

إذن ، قبح هذا المبدأ الذهبي الذي هو : دعنا نمنح الآخرين  
ما نحب أن نمنحه .  
كيف ! أين ؟

الجواب هو : طول الوقت ، وفي كل مكان !

سألت مرة موظف الاستعلامات في « شركة راديو سيني »  
عن نمرة مكتب « هنري سوفين » . وكان الموظف يرتدى بزة  
رسمية أنيقة ، وأراد أن يزهر أمامي بإيجاده لعملي ، فأجاب في  
وضوح وجلاء : « هنري سوفين ( لحظة من الصمت ) . .  
الطابق رقم ١٨ ( لحظة من الصمت ) . . غرفة رقم ١٨١٦ » .  
وانجبت إلى الصمد ، ولسكني توقفت فجأة ، وعدت إليه  
أقول . « أريد أن أمثك على القدرة الفائقة التي أجبت بها عن  
سؤالي . لقد كنت غاية في الدقة والوضوح . لقد فعلت ذلك  
كفنان سديد ، وهذا شيء تستحق عليه التهنئة ! »

واهتر الفتى سروراً ، وجعل يفسر لي ماذا كان يعنى بكل  
لحظة من لحظات الصمت ، ولماذا نطق بكل عبارة بالطريقة التي  
خلقها بها ، وجعلته ككاتب يسلح وضع رباط عنقه استكمالاً  
للزهر الذي استعمره !

وبينما أنا أنطلق إلى الطابق الثامن عشر ، تولاني



الإحساس بأنني ضاعته ، بعض الشيء ، في ترويج « الإحساس  
بالسعادة الإنسانية » !

\*\*\*

وليس عليك أن تتنظر حتى تمين سفيراً لدى فرنسا لكي  
تستخدم هذه الفلسفة في بل إنك تستطيع أن تفعل بها فعل السحر  
في كل يوم ، ومع كل إنسان !

فمثلاً إذا جاءك خادم المظلم يحمل معكاً من البطاطس المسلوقة  
وكنت قد طلبت بطاطس محمراً ، فقل لها : « آسف إذ أزعجتك .  
ولكنني أفضل البطاطس المحمرة على الطريقة الفرنسية » فتجيبه :  
« لا لزعماج إطلاقاً » وستسر بخدمتك لأنك أظهرت احتراماً لها .  
عبارات كهذه . . . « آسف لإزعاجك » أو « هل أطمع  
في . . . » و « هل تفضل » ، و « هل تسمح . . . » ، و « إني  
أشكر لك . . . » تفعل فعل السحر في نفوس الناس ، وتقطر  
الزيت في محلة الحيلة اليومية التي تدور متشابهة في سأم وملل !

نهل قرأت إحدى روايات « هول كين » ملايين لاحصر  
لها من الناس قرأت رواياته . كان هذا الرجل ابن حداد ، ولم  
يقض في المدرسة أكثر من ثماني سنوات ، وبرغم ذلك فقد  
أصبح ، فيما بعد ، من أوفر رجال الأدب ثراء !

وهذه هي قصته :

كان « هول كين » يهوى من الشعر القصائد القصيرة ،  
فالتهم كل ما أنتجه « دانييل جابريل روسيتي » ، وألقى محاضرة  
يتغنى فيها بشعر « روسيتي » ، وأرسل نسخة منها إلى « روسيتي »  
نفسه ! وقد سر « روسيتي » لذلك أبلغ السرور ، ولا يبعد أن يكون  
قد قال لنفسه : « إذا كان هناك شاب له مثل هذا الرأي في فني  
فلا بد وأن يكون ذكياً أريباً » ! ومن ثم دعا « روسيتي »  
ابن الحداد إلى لندن ليشتغل سكرتيراً خاصاً له ! وكانت تلك  
نقطة التحول في حياة « كين » وكان محكم منصبه هذا يلتقي  
بأشهر الشخصيات الأدبية والفنية في ذلك الحين ، وقد انتفع  
بمخاطبتهم ، ودب فيه الأمل بفضل تشجيعهم ، فاتخذ له وجهة  
خاصة في ميدان الأدب رفعت اسمه عالمياً . . . وقد أصبح بيته ،  
« جريبيا كاستل » في جزيرة « مان » كدبة الزوار من أفاصى  
الأرض ، بعد وفاته ، وخلف تركته تقدر بمليونين وخمسمائة  
ألف ريال !

ومن يلري ؟ فرما مات « هول كين » فقيراً معدماً ،  
منياً لو لم يكتب إلى رجل شهير مبدياً إعجابه به !  
نعم . كان « روسيتي » يعتبر نفسه شخصاً مهماً ، ولكن  
ليس بغريب ، فكل منا يعتبر نفسه شخصاً مهماً . . . بل مهماً جداً !

هل تعتقد أنك أصنى مدناً من اليابانيين ؟ الحقيقة أن الياباني يصير نفسه أصنى منك معدناً . فالإباني المحافظ يشمل غضباً لو رأى رجلاً « أبيض » يراقص سيدة يابانية ! وهل تعتبر نفسك أرقى من الهندوكي ؟ ! هنا ظلك أنت ! أما الهندوكي فيشعر بسوءه عليك ، حتى إنه لا يمس طمأماً وقع عليه ظلك .  
وهل تظن أنك أرفع قدراً من الاسكيمو ؟ مرة ثانية أنت تخطئ ! فلو تعرف ماذا يظن بك الاسكيمو ؟ إن من الاسكيمو طائفة من المواطنين الكسالى الذين لا تنفع فيهم ، ولا يعهد إليهم بعمل ، وهؤلاء يسميهم الاسكيمو « الرجال البيض » تعبيراً عما يشعرون به نحو البيض من احتقار وازدراء !

نعم . شكل أمة تشع أنها أرقى ، وأعرق ، وأرفع قدراً من الأمم الأخرى ، وهذه هي الوطنية المتطرفة التي تولد الحروب ، إنه لكل رجل لقاء يكاد يشعر أنه أحسن منك ، في ناحية ما على الأقل ، وليس هناك إلا سبيل واحد يقضي بك إلى قابه ، ذلك هو أن تشعره - بطريقة مباشرة - أنك تعترف بأهميته ، وأنتك تعترف بذلك في إخلاص !

لقد ذكر قول إيررسون : « كل شخص لقاء » يفوق في ناحية واحدة على الأقل ، وفي هذه الناحية يمكن أن آخذ عنه وأصل منه .

لنرى عليكم قصصين واقعيين ، طبق فيهما نظام من رجال الأعمال الذين بدرستون برنامجي هذه المجلد . فخلصوا على أروع نتائج .

أما القصة الأولى فبطلها رجل من رجال القانون يفضل ألا يذكر اسمه فلندعه مستر « س »

أورغل مستر « س » غفب اهتمامه إلى مهمدي بمدة وجيزة إلى « لويج أبلاند » في صحة زوجته ليزورا بعض أظاريهما وهناك فهدأ إلى عمة زوجته عجوز ، حيث تركته زوجته وخرجت لتزور بعض أظاريها الآخرين . ولما كان يجتمع على مستر « س » أن ينهي إلى طلبة فصله بنتيجة تطبيقه جيداً « إظهار التقدير للناس » فقد فسر في أن يبدأ العمة المعجوز

والتي مستر « س » « غلوة في أرجاء البيت فاحصة ليدري أي الأشياء فيه يسه أن يهدى تقديره له ، وما لبث أن سأل العمة المعجوز : « ألم يشهد هذا البيت في نحو عام ١٨٩٠ ؟ » فأجابته المعجوز « بلى هذا على وجه التحديد هو العام الذي بنى فيه ! » فقال : إنه يذكرني بالبيت الذي ولدت فيه . إنه جميل ، قوى البناء ، فسيح الأرجاء ، متعدد الغرف ، وإنه لمن سوه الحظ أن مثل هذه البيوت لم تعد تشيد في هذه الأيام » وأقرته السيدة المعجوز قائلة : « نعم . فإن شباب هذه الأيام لا يهتمون

بالبوت الجميلة ، كل ما يريدونه هو شقة ضيقة ، ونلاجة كهربائية ، وسيارة يسرحون بها طيلة اليوم « ثم أردفت في صوت مرتجف لفرط ما يحمل من الذكريات السعيدة : لقد قام هذا البيت على الحب ، حملنا به ، زوجي وأنا ، وظلنا نحلم به مدى سنوات قبل أن نخرجه إلى حبر الوجود ، ولم نستخدم سهنداً ، بل وضعنا تصميمه بأنفسنا « ثم طافت به العمة المعجزة حول المنزل ، فأبدى تقديره الصادق للتذكارات الجميلة التي جمعتها خلال رحلاتها مع زوجها ، من أوان خزفية ؛ ولوحات إيطالية ، وستائر حريرية كانت يوماً معلقة في قصر فرنسي عظيم .

يقول مستر « س » : « فلما فرغنا من جولتنا بأنحاء المنزل اقتادتني العمة إلى الحديقة « حيث الجراج » ، وهناك وجدت سيارة « باكار » فخمة تكاد تكون جديدة لم تمس ، وقالت لي العمة في لهجة رفيقة : « لقد اشترى زوجي هذه السيارة قبل أن يقضى بمدة قصيرة ! ولم أركبها قط منذ وفاته : إنك يا صبي « س » تقدر الأشياء الجميلة ذات الذكرى العزيزة ، فخذ هذه السيارة ، إنها لك مع أخلص تحياتي « . . . وأخذت بيده المفاجأة ، وقلت كيف ياعتي ؟ إنني أقدر كرمك طبعاً ، ولكني لا أستطع أن أقبل عطيتك ، إنني لست حتى محروماً لك ، ولديك أقارب كثيرون ، يريدون أن تكون لهم هم

« البكار » فهنت السيدة المعجزة في زرداء : « أقارب !؟ » ثم : لندي أقارب لاهم لم سوى انتظار موتى كي يظفروا بهذه السيارة ! ولكن بعداً لهم ! « فعدت أقول لها : « حسنًا إذا كنت لا تريد أن تعطيتها لأحد منهم ولماذا لا تبيعها ؟ » فهنت مرة أخرى : « أبيعها ! ! أعجبني أبيع هذه السيارة ؟ ! أوتظن أنني أطيق أن أرى القرباء يروحون أمامي ويندون بهذه السيارة ؟ ! . . هذه السيارة التي اشتراها زوجي لي أنا ؟ ! إنني سأهديها لك . يا مستر « س » فأنت تقدر التذكارات حق قدرها ! « وحاولت التلمس بشئ السبل من قبول السيارة ، ولكني كففت خشية أن أؤذي مشاعرها ! .

إن هذه السيدة المعجزة التي يضمها بيت كبير حافل بتذكارات غرامها البائد ، كانت تتلف إلى شئ « من التقدير ، والاعتراف بأهميتها . لقد كانت ، ذات يوم شابة حسناء يخطب ودها الشبان ، وقد بنت هذا البيت الكبير الذي وهبه حرارة الحب دقها ، وجمعت له النحف من أنعم أوروبا . فلما بلغت خريف العمر ، وقضى عليها أن تعاني الوحدة القاسية التي فرضتها عليها سننها ، أصبحت تتألف على شئ مما اعتادته من التقدير الخاص ، ولاعتراف بقدرها . فلما وجدت من يندق عليها هذا التقدير - في شخص مستر « س » - لم تجمد أقل من

سيارة « باكار » تهديها له لتعبر بها عن امتنانها وشكرها ! .  
واليك القصة الثانية :

لقد اخترع « جورج إستان » - المعروف باسم « كوداك » -  
الشريط الحساس الذي جعل التصوير الفوتوغرافي ، فضلاً عن  
« السينما » أمراً ممكنًا ، فجمع من وراء ذلك ثروة تقدر بثانة  
مليون ريال ، وارتفع إلى مصاف مشاهير رجال الأعمال ، ولكنه  
برغم ذلك كله كان يتوق إلى التقدير والاعتراف بقيته . . تماماً  
مثلنا ومثلك ! .

ومنذ عدة سنوات مضت ، شرع إستان في بناء « مدرسة  
إستان للموسيقى » في « روشتر » ، ومرح « صالة كلبورن »  
الذي أراد به تخليد ذكرى أمه . ورغب جيمس « آدامسون »  
مدير « شركة المقاعد الفخمة » في نيويورك أن يتعهد تزويد  
المرح بالمقاعد التي تنتجها شركته ، ومن ثم اتصل بمهندس  
البناء الذي استخدمه « إستان » وطلب منه أن يحصل له على  
موعد لمقابلة إستان .

وفي الموعد المحدد كان آدامسون على باب جورج إستان ،  
حيث قابله المهندس وحده قائلاً : « أنا أعلم أنك تبني إلى  
عقد صفقة مرمية ، ولكنني أحذرك ألا تمسك في حضرة  
« إستان » أكثر من خمس دقائق ! فهو رجل حاد الطبع ،

كثير العمل ، فأوجز في حديثك بقدر طاقتك . . فوجد آدامسون  
بأن يعمل بنصيحته .

ولما دلف آدامسون بصحبة المهندس إلى مكتب إستان ، ألفاه  
مكباً على كومة من الورق فوق مكتبه ، فما فرغ من فحصها ،  
قدمه المهندس إليه ، وهنا أسرع آدامسون يقول : أود أولاً يا مهندس  
إستان أن أبدي لك إعجابي الشديد بأثاث غرفة مكتبك . وأنت  
تعلم أنني أشتغل بتأثيث المنشآت الكبرى ، ولكنني لم أرى  
حياتي أثنائاً بهذه الروعة ! « فأشرق وجه إستان وأجابه ببشاشة :  
« أنت تذكرني بشيء قد نسيت تماماً ! إنه أثاث جميل ، أليس  
كذلك ؟ ! لقد رافقي عندما استحضرت لأول مرة ، ولكنني  
الآن ، لعرض اشتالي بالعمل ، فلما ألقى نظرة على محبوبات  
غرفة مكنتي » .

وعشى آدامسون في الغرفة ، وجعل يمسح يده على خشب  
الأبواب والنوافذ ، وهو يقول : « هذا من البلوط الإنجليزي ،  
أليس كذلك ؟ إن له لمعة تختلف عن لمعة البلوط الإيطالي »  
وأجاب إستان : « نعم إنه بلوط إنجليزي مستورد ، لقد انتباه لي  
صديق متخصص في صناعة الأخشاب » .

ونهض إستان وجعل يطوف بآدامسون في أرجاء الغرفة

الفسيحة ، وهو يحدثه عن ظروف تصميمها ، وتأثيرها ، فلما وقفا أمام النوافذ ، أشار إيسمان من خللها بأصبعه إلى طائفة من المنشآت التي أسماها وحاول براسخها أن يسهم في خدمة الإنسانية بكلمة رويشتير ، والمستشفى العلم ، ومستشفى الأطفال ، نهاية آدمسون بحاراه ، وأثنى على الأرمجة التي حفرت على تخفيف ويلات الإنسانية ! .

وفتح إيسمان صندوقاً زجاجياً ، وأخرج منه أول آلة تصوير اقتناها في حياته ، وقد اشتراها من رجل إنجليزي . رساله آدمسون عن كفاحه المبكر في معترك الحياة ، فكلم إيسمان عن فقره أيام طفولته وصباه ، وكيف كانت أمه الأرملة تشرف على شئون البيت ، بينما هو يكاد في عمله بإحدى شركات التأمين لقاء عشرين قرشاً في اليوم !

واستدرجه آدمسون إلى الحديث . بضعة أسئلة أخرى ، وراح ينصت له في شغف واهتمام وهو يروي قصة تجاربه في التصوير بالورق الحساس ، وكيف كان يصل الليل بالنهار في السل دون أن يصيب غير إغفاءة قصيرة ، وكيف كان ينام مرتدياً ثيابه أحياناً حتى لا يضيع وقتاً في ارتدائها إذا استيقظ .

ولقد حذر المهندس آدمسون ألا يمكث أكثر من خمس دقائق ، ولكن ساعتين اقتضتا مارال آدمسون في حضرة إيسمان

أخيراً التفت إيسمان إلى آدمسون وقال له : « عندما كنت في اليابان ابتعت بعض المقاعد وأحضرتها معي ووضعتها في شرفة منزلي فكان أن تحت الشمس طلابها ، فاشترت بعض الطلاب وأعدت طلابها بنفسى ، أتريد أن ترى كيف أطل الكراسى ؟ تعال إلى بيتي وتند معي ... »

وذهب آدمسون ، فلما تناولا الغداء أطلعه إيسمان على المقاعد التي ابتاعها من اليابان ، ولم يكن المقعد منها يساوى أكثر من ريال ونصف ريال ، ولكن جورج إيسمان كان غوراً بها لأنه طلابها بنفسه ! .

وارتفعت قيمة المقاعد لتأتي للمرح إلى ٩٠٠٠ ريال ! فمن تظنه حصل عليه ؟ . . . جيس آدمسون طبعاً !

\*\*\*

أين ينبغي لك ولى أن تبدأ بتطبيق هذه التوصية السحرية : التقدير ؟ ! لماذا لا تبدأ في عقد دارنا ؟ أنا لا أعرف مكاناً آخر أشد من بيوتنا حاجة إلى ذلك ، ولا أشد منها حرماناً !

لا بد أن لزوجتك أوجه كمال . . أو على الأقل لا بد أنك خلقت ذلك عندما أهدمت على الزواج منها ! فبالله ، كم مضى من الزمن على المرة الأخيرة التي أبدت فيها إعجابك بمجالها ؟ كم ؟

كنت في رحلة صيد بدلنا نهر « ميراميش » و  
 « نيورونسويك » ، عندما وقع نظري على جريدة محلية ،  
 فقرأت كل ما فيها ، بما في ذلك الإعلانات ، لكي أقتل الوقت  
 في معسكر الصيد الثاني . . وقد وجدت في تلك الجريدة مقالا  
 للكاتبة الذائنة السبت « دوروثي ديكس » أعجبت به لدرجة  
 أنني فضلتها عن الجريدة واحتفظت به ! .

قالت « دوروثي » في مقالتها ذلك إنها ضاقت بالاستماع إلى  
 النصائح العقيمة التي ترحى للعرائس والعريس ، وأجدي من  
 هذا أن ينتهي شخص مجرب حكيم بالعريس ويقول له :  
 لا تزوج حتى تقبل صخرة « بلارني » <sup>(١)</sup> عسى ألا تنقطع عدوة  
 حديثك عن زوجتك ، واعلم أن امتداح المرأة قبل الزواج هو من  
 قبيل المل والانهطاف ، أما امتداحها بعد الزواج فهو من  
 الضروريات للمحافظة على راحة البال والهناء العائلي ، إن الحياة  
 الزوجية ليست ميداناً لإثبات الإخلاص وحسن النية بقدر ما هي  
 لكياسة وحسن التدبير .

(١) تقول أسطورة إنجليزية إنه كانت في حصن « بلارني » ، بإيرلندا  
 صخرة كل من يلمسها يوهب القدرة على الكلام البين اللطيف . وهذا هيبه  
 بما يجري بين العوام في مصر من إطعام العروس قطعة من السكر كي  
 يكون كلامها في مثل ملاوته !

إذا أردت أن تحظى براحة البال في حياتك الزوجية فلا تنفذ  
 الطريقة التي تدير بها زوجتك شئون البيت ، ولا تنفذ المقارنات  
 بين ما تفعله زوجتك وما تفعله أمك أو شقيقتك ، ولكن كن ،  
 على التقيض ، متدحفاً دائماً لتدبيرها ، وهنيء نفسك جهرأ على  
 أنك قد تزوجت من امرأة جمعت بين محاسن « فينوس » ،  
 و « منيرفا » و « ماري آن » ! .

وحتى لو وجدت قطعة اللحم التي أمامك كأنها قدت من  
 الجلد ، ولو وجدت الخبز كالحجر الصلب ، فلا تشك ، ولا تسخط  
 بل ابد ملاحظة عابرة كقولك : « إن اللحم لم يصل إلى حد  
 الكال المعتاد ، وسوف تعمل زوجتك ، بدئت ، على أن يأتي  
 الطعام محتفظاً بحسن ظنك فيه !

ولكن لاتحول من السخط إلى التقدير ، من الانتقاد  
 إلى الامتداح فجأة ودون تمهيد ، فقد تشبه زوجتك في حسن  
 توبيك . . بل استحضر لها الليلة شيئاً من الزهور ، أو صندوقاً من  
 الحلوى ، وأفضل من هذا ، استحضر لها كذلك إنسانة مشرقة ،  
 وبعض الهبات الخلسة .

ولا تقل : « أي والله يبنى أن أفضل هذا » . . بل أفضل !  
 فلو أن أكثر الأزواج - والزوجات - فعلوا هذا ، فليت شعري



أنفل زيجة من كل ست زيجات نتعظم على أعتاب محاكم  
الطلاق ؟ .

\*\*\*

أنود أن تلم كيف توقع امرأة في حبك ؟ .

«حسنا ، ها هو ذا السر ، وهو ليس من سات أوكارى ،  
بل إلى اقترضته من « دوروني ديكس » إذ تقول :  
« قابلت ، ذات يوم رجلاً قبض عليه متلبساً بتهمة تعدد  
الزوجات ( وعلى فكرة ، لقد قابفته في السجن ! ) ، وسمعه أن  
يكتسب قلوب ثلاث وعشرين امرأة - وأن يكتسب رصيدهن  
في المصارف أيضاً ! - فلما سأته كيف كان يوقع النساء في حبائل  
حبه ، قال إنه لم يستخدم الخداع أبداً ، كل ما كان يفعله هو  
أن يحدث المرأة عن نفسها طول الوقت ! » .  
وهذه الخطة تنفع مع الرجال كذلك ، قال دزرائيلي :  
« حدث رجلاً عن نفسه ينصت لك ساعات ! » .

فإذا كنت تريد أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٦ :  
اصبح « الغريب على الشخص الآخر واجعله يشعر بأهميته .

إجمال

ست طرق لكي تحبب الناس إليك

الفاعدة رقم ١ :

اظهر اهتماماً بالناس

الفاعدة رقم ٢ :

انتقم

الفاعدة رقم ٣ :

اذكر أن اسم الرجل هو أحمل وأحب الأسماء إليه

الفاعدة رقم ٤ :

كن مستمعاً طيباً وشجع عيرك على الكلام عن نفسه

الفاعدة رقم ٥ :

تسكلم فيما بسر محدثك وبلذله

الفاعدة رقم ٦ :

اصبح التفدير المخلص على الشخص الآخر ، واجعله

يشعر بأهميته

عش

— التحدث وأنا — على أن نَحْكُم إليه ، وأنصت إلينا مستر جاموند  
ثم ركنى بقدمه ركلة خفية وقال لى : « إنك مخطئ » ، هذه العبارة  
من الإنجيل ! » .

وفى خلال عودتنا قلت لمستر جاموند : « أصدقنى القول ،  
ألم تكن العبارة من شكسبير ؟ فأجاب : « طبعاً من « هاملت »  
للقصص الخامس ، النظرة الثانية . . . ولكننا كنا ضيوفاً فى مأدبة  
ياغريزى ، فلماذا تسمى . إلى أحد الضيوف بأن تثبت له أنه  
مخطئ ؟ أسيحمله ذلك على استعطافك ؟ لماذا لاندعه يحتفظ  
بوجهة نظره ؟ إنه لم يسألك رأيك ، ولم يكن يريد ، فلماذا  
تجادله ؟ تجنب دائماً الزاوية الحادة ! »

« تجنب دائماً الزاوية الحادة » . . لقد مات الرجل الذى  
قال هذه العبارة ، ولكن الدرس الذى ألقاه على ما زال راسخاً  
فى نفسى ، وقد كنت فى ميسس الحاجة إلى هذا الدرس ، لأننى  
كنت مجادلاً عنيفاً .

فحين كنت صيماً اعتدت أن أجادل فى كل شيء ، فلما  
ذهبت إلى الجامعة درست المنطق لأستعين به على الجدال .  
ورسخت أسهمى فى المناظرات أياً كان موضوعها . كان على أن  
أشبع « حب الظهور » بأى ثمن ! وأخيراً بدأت أدرس المناظرة  
وطُرق الجدال فى نيويورك . . وأوشكت ذات يوم — وكَمْ

## الخبر الثالث

اثنتا عشرة طريقة لى نجذب الناس إلى وجهة نظرك

## الفصل الأول

### لا تجادل

كنت مدعواً إلى مأدبة لتكريم سير « روس سميت » .  
وبينا نحن جلوس إلى مأدبة العشاء ، روى الرجل الذى يجلس  
بجوارى قصة محورها هذه العبارة « نعمة قدرة إلهية تكيف  
مصائرنا برغم إرادتنا » ، ورسم أن هذه العبارة من الكتاب  
المقدس وكان مخطئاً ! فلنسى أرى إحساسى بالأهمية ، شكلت  
من نفسى لجنة متطوعة لتصحيح قوله ! واندفع الرجل يدافع عن  
وجهة نظره فى إصرار عنيد : « ماذا ؟ شكسبير ؟ ! هذا محال !  
هذه العبارة من الإنجيل وأنا على يقين ! » .

كان التحدث يجلس إلى يمينى ، وكان مستر « فرانك  
جاموند » ، وهو صديق قديم ، يجلس إلى يسارى ، وقد أفرد  
مستتر جاموند سنوات طويلة من عمره لدراسة شكسبير ، فوافقنا



يجعلنى هذا !.. أر أضع كتاباً فى هذا الموضوع ! ولقد خرجت من هذا كله بنتيجة واحدة ، هى أن ثمة طريقة واحدة لى تشكسب جدالاً ، تلك هى أن تتجنبه كما لو كان حبة رقطاء ، أو زلزلاً مدمراً !

نعم . لا يمكنك أن تفوز قط فى جدال ، لأنك سواء انتصرت أم هزمت فأنت خاسر على أى حال . لماذا ؟ هب أنك فُتدت أقوال الشخص الذى تجادله ، وحطمت وجهات نظره ، وذهبت أقواله ، فما الذى يحدث ؟ قد نفخ بالرضى والارتياح ، ولكن بماذا يحس هو ؟ إنه لن يسلم بانتصارك أبداً مادامت قد خرجت كبرياءه وخدشت اعتباره . وثمة حكمة مأثورة تقول : « الرجل الذى أرغم على أن يعتقد ما ليس يعتقد لا يزال عند اعتقاده الأول ! » ؛ وقد زعمت « شركة بن للتأمين على الحياة » سياسة جديدة لتندربها ، ليس لأحدم أن يجيد نها ، تلك هى : « لا تجادل ! »

\* \* \*

منذ سنوات مضت التحق بمعهدى رجل إيرلندى مولع بالجدال والتحدى : كان يشتغل وسيطاً لإحدى شركات سيارات النقل ، ولكنه لم يصادف نجاحاً يذكر ، ولهذا لجأ إلى فاستكشفت أن سر إخفاقه هو طول باعه فى اللجاجة والجدال !

وعندئذ لم يكن هى الأول أن أعلم « باتريك أوهير » . وهذا هو اسمه . كيف يتكلم ، بل كان هى الأول أن أدري على ألا يتكلم ! وصير « أوهير » الآن فى القعة بين وسطاء شركة « هوابت » للسيارات فى نيويورك ، فكيف تأنى له ذلك ؟ ها هى قصته كما رواها :

« دخلت يوماً مكتب عميل كنت أرغب فى أن أبيع له سيارة جديدة ، فقام إن علم بمسمى حتى صاح : « ماذا ؟ سيارة من « هوابت » إنها أسوأ السيارات جميعاً ، بل إننى لا أقبلها لو أعطيتنى إياها بلا مقابل ! إننى سأشترى سيارة من شركة « هوسيت » ! » وعندئذ قلت له : « خيراً نفعل ياسيدى . إن سيارات هوسيت مشهورة لها بالجودة وقوة الاستعمال : ثم إن « شركة هوسيت » شركة طيبة ، وناهوها رجال طيبون وسرعان ما زالت عن الرجل حديثه الأولى . فلم يبق هناك مجال للجدال مادمت قد آفرت به . على وجهه نظره ! إنه لن يقضى طول اليوم يقول : إن سيارة « هوسيت » أحسن » مادمت أنا قد وافقته على ذلك . وانهزت فرصة سكوتة ، فرحت أطرق نواحي القوة فى سيارات « هوابت » ، والفروق الدقيقة بينها وبين سيارات « هوسيت » ، لم أعادر مكنته ذلك الصباح حتى كنت قد بعته سيارة جديدة !

« وقد مرّ بي زمن كانت فيه عبسارة جارحة كنتلك  
التي فاه بها العميل ، تحمل الدم يغلى في عروقي فأشن على العميل  
أحرباً عواناً ، وأهاجم سيارات « هوسيت » في قسوة عنيفة ،  
وكلما ازددت هجوماً على « هوسيت » كلما استمك المشتري  
برأيه في أفضليتها ، وكلما أضمن المشتري في الجدل كلما كان  
أدنى إلى شراء بضاعة منافسى ؟

وأنا إذ أنظر اليوم إلى الماضي ، أعجب كيف وسعني  
أن أبيع شيئاً على الإطلاق ! لقد ضيعت سنين من عمري ، على  
غير طائل في الجدل والشجار .

يقول بنجامين فرانكلين : إذا جادلت ، وغدبت ،  
وناقضت . فربما استطعت أن تنصّر أحياناً ، ولكنه نصر  
أجوف ، لأنك ستخسر ، على أي حال ، حسن علاقتك  
بمحدثك ، فإذا تفصل : تنصّر أجوف ، أم علاقة طيبة  
بالرجل ؟ فأنت قلما تنفوز بالإثنين معاً ! »

وقد نشرت جريدة « بوسطن تراسكريت » ذات مرة  
هذا الظم الرمزي :

« هنا يرقد جنّان « وليم جرای »

« الذي عاش مجادلاً ومات مجادلاً »

« كان الحق في جانبه ، وظل محقاً دائماً »

« واسكنه مات تماماً كما لو كان مخطئاً » .

نعم قد يكون الحق في جانبك ، وقد تظل محقاً دائماً  
في جدالك ، ولكن محاولتك إلقاء رأى الشخص الآخر صائرة  
إلى عثم مؤكّد ! تماماً كما لو كنت مخطئاً ! .

صرح « وليم ماك آدر » وزير الخزينة في عهد الرئيس  
« وودرو ولون » أنه تعلم من السنوات التي قضاها في معتزك  
السياسة ، أن من المحال أن تنهر بالجدال رجلاً جاهلاً ! .

« رجلاً جاهلاً » ؟ ! بل إنك تتلطف في سوق النجارة  
بإستمرماك آدو ، فقد دلفني تجاري على أنك قد تتوصل إلى أي  
شيء . إلا أن تغير اعتقاد أي رجل - بفضّ النظر عن مستوى  
علمه وذكاؤه في أية معركة كلامية ! .

قال بوذا : « لا تنتهي الكراهية أبداً بالكراهية ، وإنما  
تنتهي بالحب » وكذلك الجدل لا ينتهي أبداً بالجدال ، وإنما  
بالكياسة ، والتلطف ، والرغبة الصادقة في أن تقف على وجهة  
نظر الشخص الآخر .

وقد لام لسكولن ذات مرة ، أحد الضباط الشبان على  
نزوعه إلى الجدل العنيف مع زملائه ، قائلاً : « لا يجد الرجل  
الذي يتطلع لتحقيق مثله العليا زمناً ينفقه في الجدل العلى غير

طائل . إنه إذن لا يقوى على احتمال الشدائد بدليل غفده  
السيطرة على نفسه ! سلم بالأمشياء الهامة التي تكون محججك  
فيها مساوية لحجج محدثك ، وسلم بالأمشياء التافهة ولو كانت  
لمحدثك كل الحجج ؟ فإن نحلى الطريق للكلب المقور خشية  
أن يعضنا : خير من أن نقتله بعد إذ يعقرنا ، فإن قتله ، فى هذه  
الحال ، لن يفيد فى علاج عضته شيئاً ! » .

فلكي تجتذب الناس إلى وجهة نظرك ! اتبع القاعدة  
رقم واحد :

لا تجادل . . واعلم أنه أفضل السبل لكسب جردال  
هو أنه تجنبه .

## الفصل الثاني

وصفة تجريبية لخلق الأعداء

عند ما كان « نيو دور روزنلت » رئيساً للجمهورية ، صرح  
بأنه لو استطاع أن يسكون على صواب ثلاثة أرباع الوقت لبلغ  
حد الكمال ، فيما يرى !

فاذا كان هذا هو الكمال فى رأى رجل من أشهر رجال  
القرن العشرين فاذا عنك وعنى ؟ .

لو سمعك أن تتق بأنك على صواب نصف الوقت فقط  
لأمكنك عندئذ ، أن تذهب إلى « دول ستريت » - جى  
الأعمال فى نيويورك - وتكسب مليون ريال فى اليوم ، وأن  
تشتري لك « بنتاً » بخاريًا ، وتزوج من غادة هيفاء ! وإذا لم  
تستطع أن تتق بأنك على صواب نصف الوقت ، فكيف تقول  
للناس إنهم مخطئون ؟ .

إن فى وسعك أن تقول للرجس إنه مخطئ . بمجرد نظرة ،  
أولفتة ، أو إشارة ، وتكون فى ذلك بليغاً بلاغتك فيما  
لو استخدمت الألفاظ .

وإذا قلت لرجل إنه مخطئ ، فهل تريد أن يترك على ذلك أبداً . فإنك قد سددت إلى ذكائه ، وحكمه ، وكبريائه ، واعتباره ضربة مباشرة ولكنها ان تجعله يحيد عن رأيه . نعم ، في استطاعتك أن تغرقه في بحر من منطق « أفلاطون » أو « ايمانويل كانت » ، ولكنك لن تغير من رأيه شيئاً مادمت قد جرحت كبريائه .

لا تبدأ حديثاً قط بقولك لحدثك : « سأثبت لك هذا أو ذاك » فإن هذا القول يعدل قولك : « إنني أذكرى وأقدر منك ، وسأنتي عليك درساً لأننى مايدور بذهنك » هذا تحذير يستثير العناد ، ويحفز على النضال حتى قبل أن تبدأ حديثك ! . إذا كنت ستشت شيئاً فلا تعلم ذلك سلفاً . بل اثبتة في كياسة ولباقة حتى لا يكاد يشعر أحد بأنك فعلت ! .

قال لورد شترنفيلد ينصح ولده : « كن أحكم الناس إذا استطعت ، ولكن لا تقل للناس ذلك » .

إننى لأؤمن اليوم بشئ . كنت أؤمن به منذ عشرين عاماً اللهم إلا « جدول الضرب » وحتى هذا أنشكك فيه عندما أقرأ كتب « اينشتين » - وفي خلال عشرين سنة أخرى قد لأؤمن بشئ مما ذكرت في هذا الكتاب ؛ فلست الآن واثقاً من شئ كما اعتدت أن أكون ! .

قال سقراط لأتباعه في أثينا : « أنا لا أعلم شيئاً علم اليقين إلا أننى لا أعلم شيئاً » ! .

فإذا قال متحدث شيئاً وظننته خطأ - وقد نجزم بأنه خطأ ! - أليس من الأفضل أن تقول له : « إننى أرى رأياً آخر ، ولكنى قدأكون مخطئاً ، فكثيراً ماأخطئ . ... فإذا كنت مخطئاً فإنى أحب أن تصحح لى خطئى ، فنعنا مختبر الحقائق » .

هناك سحر ، أى سحر ، في عبارات كهذه « قدأكون مخطئاً » ، و « أنا كثيراً ماأخطئ » و « دعنا مختبر الحقائق » فلا أحد يستطيع أن يمترض على قولك « قدأكون مخطئاً » ، وثق أنك لن تقع في المشكلات مادمت . تسلّم بأنك قد تكون نعتاً فهذا كفيل بأن يوقف كل جدال ، ويثبت في محذرتك روح العدل والإنصاف ، فحاول أن يتخذ الموقف نفسه الذى اتخذته ، ويسلم بأنه هو الآخر ، قد يكون مخطئاً ، فإذا أصرت بعد هذا ، على أن تقول للناس إنهم مخطئون ، فاقرا الفقرة التالية كل صباح قبل الإفطار ، إنها من كتاب الأستاذ « جيمس هارفى روبنسون » بعنوان « خلق العقل » <sup>(١)</sup>

Jones' Harvey Robinson, «The mind in the (١) making»

« قد تغير أحياناً ما بانفسنا دون صعوبة أو غضاظة ،  
ولكننا متى أدركنا برأينا خجل لنا إننا مخطئون ، نمسكنا به ،  
ولم نترحمز عنه قيد شعرة . والسهولة التي نكون بها آراءنا  
وعقائدنا ، في مبدأ الأمر ، تدعو حقاً إلى الدهشة ، ولكننا  
لاناث حتى نمتلئ إيماناً بها ونصبغها ، حتى ليستهي على  
أمره أن يسلبنا إياها ، ذلك لأننا نضعها مع كرامتنا وإحساننا  
بأهويتنا في كفة واحدة .

إن « ضمير المتكلم » هو أهم محرك للشئون الإنسانية جميعاً  
وان نعتدل في استعداده لمو ابتداء الحكمة الخفة ، إننا نلقى  
على ضمير المتكلم أقصى الأهمية ، سواء ألحق بكلمات كهذه  
« عشائي » ، و « كلبي » ، و « بيتي » ، أو أضيف إلى كلمات  
كذلك « أبي » ، و « وطني » ، و « إلهي » ولن نجد أحداً  
يسلم في سهولة ، بأن ساعته مخطئة ، أو أن سيارته ليست جميلة  
ولن يسلم أحد بأنه مخطئ في معوماته عن قوات الرياح ، أو نطقاً  
لمسكاته « ابتهكتيتوس » أو معرفته بفائدة عقار « السالين » !  
إننا مطبوعون على مناساة الاعتقاد فيما اعتدنا أن نعتقد فيه ، فإذا  
ألقي ظل من الشك على أحد معتقداتنا رحنا نلتس السبل كافة  
لتبرير تعلقنا به . والنتيجة الحتمية أن معظم ما نسميه بالتعمل  
أو التدبر ، إنما هو حقيقة الأمر الناس للبررات التي تسوغ لنا  
مناساة الاعتقاد فيما نعتقد .

هل تجدى هذه الفلسفة في الأعمال ؟ دعنا نر :

يشغل « ف . ماهوني » بيع الآلات المستخدمة في  
استخلاص البترول وتقنيته . تقدم إليه عميل هام في « لونيغ  
ايلاند » يطلب صفقة من آلاته ، وأوشكت الآلات أن يتم صنعها  
ثم حدث أن حذر العميل بعض أصدقائه من آلات مستر  
« ماهوني » ، وأنذروه بأنه وقع في خطأ مبین . وقلق العميل ،  
واشتد به الحلق ، فأسرع يطلب مستر « ماهوني » بالتليفون ،  
وأقسم له أنه لن يقبل الآلات التي أوصى بصنعها !  
قال مستر « ماهوني » وهو يقص هذه القصة :

« .. وكنت أعلم أن هذا العميل وأصدقائه مخطئون في ظنهم  
ولكن أدرت أن من خطأ الرأي أن أقول لهم ذلك .. فذهبت  
إلى « لونيغ ايلاند » لمقابلة العميل ، وإذا دخلت عليه ، فتر من  
مقعده ، وأقبل على وهو يتكلم في سرعة وصخب ، قد كان  
شديد الاحتياج بحيث يلوح بقبضته في الهواء وهو يتحدثني ؟  
نال مني ومن صناعتي ، ثم اختتم حديثه بقوله : « والآن ماذا  
سيفعل ؟ » فقلت له في هدوء تام إنني على استعداد لأن أفعل  
كل ما يشير به علي ، ثم أردفت : « أنت الرجل الذي سيدفع  
التمني ، فن حقل أن تحصل على الشيء الذي تريده . وعلى أية  
حال قيتني لأخبرنا أن يتحمل المسؤولية ، فإذا كنت تظن أنك

على حتى فأعطنا الفرصة للمضى في إكمال الآلات التي أوصيت بها  
فإذا لم تأت كما طلبتها تماماً فأنا على استعداد لأن أنهي الصفقة  
وأتحمل ما أنفقته في سبيلها من مال ، طهراً في إرضائك . ولكن  
إذا أنت الآلات كما طلبتها تماماً فعليك أنت أن تتحمل المسؤولية  
وان دفع الثمن « وكانت ثائرة الرجل قد هدأت عندئذ . فقال :  
« حسناً . امض في العمل ، ولكن إذا لم تأت الأدوات كما  
يبنى عقل عليك الغناء » وقد أنت الآلات كما ينبغي ، وأوصاني  
بمدها بطلين آخرين .

« عندما أهانتني هذا الرجل ولوح بقبضته في وجهي ، وألحق  
إلي أنني لأعرف صناعتك كما ينبغي ، اقتضاني ذلك كل ذلك ماوسعى  
من قوة الإرادة كي لا أحاول تبرئة نفسي ! وقد أجداني هذا كثيراً  
فلو أنني قلت له إنه مخطئ ، وبدأت معه جدالاً ، فربما جر ذلك  
إلى قضية في المحاكم وخسارة مادية ، فصلا عن خسارته كمعيل  
« نعم أنا أعتقد ألا جدوى من أن أقول للرجل إنه مخطئ »

فلا تجادل أحداً ، ولا تقل لأحد إنه مخطئ . بل استخدم  
السكريات . كن كسباً فهذا يساعدك على كسب محبتك .

فإذا أردت أن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فاتبع القاعدة رقم ١

« متمزم آراء الشخص الآخر وقلل من شأنه »

## الفصل الثالث

إذا كنت مخطئاً فسلم بمخطئك

على مسيرة دقيقة واحدة من يتي غابة برية عذراء تفتح  
فيها الأسكام عن أزهار ناصعة البياض ، وتبنى فيها المصافير  
أوركارها ، وتربي صفارها ، وتتطاير الأعشاب على أرضها حتى  
لشكاد تبلغ عنق الجواد . هذه الأرض المشجرة المزهرة التي لم  
تسمها يد التهذيب والنسيق ، يطلق عليها اسم « فورست  
بارك » أي متزهة النابتة - وهي في الواقع لا تنقص عن الغابة شيئاً  
ومن المحتمل أنها لم تتغير كثيراً عما كانت عليه في ذلك المساء  
الذي استكشف فيه « كولبس » القارة الأمريكية !

وكثيراً ما أنزله في هذه النابتة مع « ركس » كلبه الصغير  
« البولسوج » .

ولما كنا نادراً ما نتقي بأحد في خلال زهنتنا ، فقد اعتدت  
أن أطلق النان لركس يجرى ويروح كيف شاء . وقبلنا ذات  
يوم أحد رجال البوليس الراكبين ، ويبدو أنه كان متلفحاً على  
إظهار سلطته ، فسألني في لهجة اللوم والتعريض : « ماذا تعني

بإطلاق النيران لهذا الكلب يجرى بلا طوق يشده إليك ؟  
ألا تعرف أن في هذا مخالفة للقانون ؟ ! » .

فأجبت في لهجة رقيقة : نعم أعرف ذلك ، ولكنني ظننت  
أنه لن يؤذى أحداً هنا .

فقال الشرطي بلهجة ذى الحول والطول : « ظننت ؟ إن  
القانون لم يعمل حساباً للظنون ! من الجائز أن يعض طفلاً ،  
ويقتل عصفوراً . سأدعك تمر لحالها هذه المرة ، ولكني إن  
وأيتك تطلق النيران لهذا الكلب مرة أخرى ، فامتح عن  
سبب يقنع القاضي ! » .

وقد أظمت الشرطي فصلاً . . . عدة مرات ! ولكن  
« ركس » لم يرق له الطوق ، ولم يرق لي أنا أيضاً ، قررنا  
- ركس وأنا - أن نتامر مرة أخرى ! وبدنا كل شيء ، في ميدان  
الأمر ، على خبر مايرام . . ثم سرعان ما وقفنا في الفخ ! فقد  
كنت وركس نتسابق على سفح التل الذي يحد الغابة ، عندما  
وأت « حامى حى القانون » في مواجهة متطياً صهوة  
جواده ! . . وكان ركس على قيد خطوات منه ! وعرفت على  
الفور أنه لم تعد لي حجة أبديها ، فلم أنتظر حتى يبدأني الشرطي  
بالحكام ، بل باجرت أقول له : « لقد ضبطتني متلبساً بالجريمة

، ليس لي من مبرر ولا عذر ! لقد أذنتني بأن تسوقني للقاضي  
إن خالفت القانون مرة أخرى ، ولكنني لم أرفعو ! »

وهنا قال الشرطي في لهجة رقيقة : « أنا أعرف أن في  
رؤيتك هذا الكلب يجرى متطلقاً هنا وهناك إغراء بصعب  
عليك مقاومته ! » .

فقلت : « نعم . ولكن هذا مخالف للقانون ! » .  
قال « ولكني أحسب أن هذا الكلب الصغير لن يؤذى  
أحداً » .

قلت : « ولكنه قد يقتل عصفوراً ؟ » .

فقال باسم : حسناً . هل أظنك على ما يحسن بك أن تفعله ؟  
اطلقه يجرى هناك على السفح الأحمر للتل . . . حيث لا أستطيع  
أن أراه ! ! » .

لما كان هذا الشرطي إنساناً ، فقد رغب في إشباع إحساسه  
بالأهمية والاعتبار ، فلما بدأت أدين نفسي ، وأحكم طوق الانهزام  
حول عنفي ، أصبح سبيله الوحيد لتنذية إحساسه بالأهمية هو أن  
يقف منى موقف الحاكم الرحيم الذي يهب العفو وهو قادر ! . .  
ولكن هب أنني حاولت تبرئة نفسي ! . . هل جادلت مرة  
شرطياً ؟ ! إذن فأنت تعرف النتيجة !

وإذا عرفنا أننا سنبنى بالمهزمة على أى حال ، أفليس من  
الأحصى أن نسبق نحن الشخصى الآخر إلى التسليم بها ؟ أليس  
من الأفضل أن نستمع إلى النقد الذى نوجهه نحن إلى أنفسنا  
بدلاً من أن ننصت إليه من شخص آخر ؟

اذكر كل المثال الذى ترى أن الشخص الآخر يعترضه ، أو يريد  
أن يقولها عنك ، وقلها عن نفسك قبل أن نستمع له الفرصة !  
فأنت عندئذ تحبس الرياح عن شراعه . والأرجح أنه سيأخذ ،  
عندئذ ، بالثى هى أكرم ، ويقف منك موقف الرحيم العاقى ،  
ويهبون من عيوبك وأخطائك . . تماماً كما قبل معى الشرطى !

\*\*\*

وقد استخدم الرسام « فرديناند وارين » هذا الأسلوب  
لاكتساب قلب عيلٍ فظ ، سىء الخلق .

قال مستر وارين وهو يروى القصة : « بنيتى ، حين نضع  
الرسوم الخاصة بالإعلانات ، أو أغراض النشر الأخرى ، أن  
نراعى الدقة التامة . ولكن رئيسى هذا كانت هوايته البحث  
عن الأخطاء فى الرسوم التى تقدم له . وكثيراً ما غادرت مكتبة  
وقد تملكتنى استمزاز ، لا بسبب النقد ، ولكن بسبب طريقتي  
فى القوم والتفنيه !

« وحدث أن سلفته يوماً ملاكاً كان أوصلنى به من رسوم ،

ولكنه مالبث أن استدعانى ، بالتليفون . فلما ذهبت إليه سألتنى  
فى غلظة كيف وقعت فى كيت وكيت من الأخطاء ؟ فكلمته  
غيطلى ورأيتها فرصة لتجربة مبدأ انتقاد النفس ، فقلت :

— ياسيدى . إذا كان مانقوله صحيحاً ، فأنا محطىء .

وليس ثمة سبب لمناقضتى . لقد طالت أرسى لك مدة طويلة كانت  
كافية لأن تعلمنى أجيد فننى . إننى خجول من نفسى !

« ولشد مادعشت حين انبرى يدافع عى قائلاً :

— أنت على حق . . ولكن . . إنه خطأ ليس بذى باله  
على أى حال .

إن أية غلظة قد تكون باهظة الثمن ، ثم إنه كان ينبغي  
أن أكون أشد عنابة .

« وجعل المدير يحاول أن يصل جبل كلامه ، ولكنى لم  
أمكنه . كنت - لأول مرة - أستمع بالتحدث إلى هذا الرجل !  
كنت أنتقد نفسى ، وقد لذت لى ذلك ! وتابعت حديثى قائلاً :  
— كان يجب أن أكون أشد حرصاً . لقد أنمت لى فرصة  
العمل والكسب ، فمن حقاك على أن أبذل أقصى الجهد فيما  
أقدمه لك من رسوم . وعلى هذا يجب أن أعيد هذا الرسم من  
جديد ! .





« فرفض قائلاً :

— كلا . كلا . لم يخطر لي قط أن أجثك هذا العناء !  
ثم امتدح مقدرتي ، وأكد لي أنه لا يريد إلا تغييراً طفيفاً . .

« ولقد انتزعت مني من الالدفاع إلى انتقاد نفسي بمجهود جبار في ذلك اليوم ! ثم أنهى المدير حديثه معي بأن دعاني إلى تناول الغداء معه . وقبل أن نغترق في ذلك اليوم كان قد عهد إلى بعمل آخر ! »

إن أي مغفل يسمه أن يدافع عن أخطائه - ومعظم المغفلين يفعلون ! - أما أن تسلم بأخطائك فهو سبيلك إلى الارتفاع درجات فوق الناس ، وإلى الإحساس بالرق والسمو .

\* \* \*

يُعد « ألبرت هبارد » واحداً من الكتاب الذين استطاعوا أن يثيروا شعباً بأسره . فطالما أثارت عباراته التمرد والانداد في نفوس قرائها . . غير أن « هبارد » ، مع قلة حظه من المتقدرة على معاملة الناس ، استطاع في أحوال كثيرة أن يحول أعداءه إلى أصدقاء !

مثال ذلك أن قارئاً ساحطاً كتب إليه مرة يقول إنه

لا يقره على ما جاء في أحد مقالاته ، وأنهى خطابه بأن نعمت هبارد بما لا يجب من الصفات ! فما كان من هبارد إلا أن أرسل له يقول : « هل لك أن تتفضل بزيارتي لتبحث معاً بهذا الموضوع ؟ أنا نفسي لا أقر ما كتبت . فما كل ما كتبت بالأمس بروق لي اليوم . وكهم بسعدني أن أطلع على آرائك في هذا لموضوع » .

فإذا استطع أن نقول لإنسان بما لك بهذا الأسلوب ؟ .  
عندما تكون على صواب ، دعنا نحاول أن نكسب الناس بلطف وكياسة إلى وجهة نظرنا . وإذا كنا مخطلين - وكنيذاً مانكون إلى حد يدعو للدهشة ! - فدعنا نسلم بأخطائنا في سرعة رحامة . فاتباع هذه الطريقة لن يعقب لك نتائج مذهشة وحسب ، بل سوف يعود عليك بتمنة لا تحسبها حين تحاول تبرئة نفسك ، وإنكار أخطائك .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاذكر القاعدة رقم ٣ :

إذا كنت مخطلًا فلم يخطئك

ذلك الذى قام به عمال المصانع يطالبون شركة كولورادو للنفط  
— وعلى راسها روكفلر — برفع أجورهم .

وبما الثورة الجائعة تعصف بالملكيات والأرواح ، وبينما  
الصدور موعرة بالخنق والكراهية والبغضاء ؛ أراد روكفلر أن  
يقرب الوثام والسلام ، وقد فعل ! كيف ؟ ها هي ذى القصة :

قضى روكفلر أسابيع يحاول أن يوطد الصداقة بينه وبين  
رؤساء العمال الثائرين ، وذوى النفوذ فيهم . ثم جمع هؤلاء وألغى  
فيهم خطاباً سرعان ما أذهب أمواج البغض المتدافعة ، التي هددت  
ما كنتساح روكفلر ، وأكسبته نفراً غفيراً من المعجبين المحبين ،  
حتى إن الضريرين عادوا بعد ذلك إلى العمل دون أن يقولوا  
كلمة عن مسألة رفع الأجور التي جاهدوا من أجلها جهاداً مريراً .  
وها هو ذا مطلع ذلك الخطاب المشهور ؛ واذكر وأنت  
نظامه أن روكفلر كان يتحدث به إلى رجال كانوا ، إلى بضعة أيام  
حلت يربدون أن يشقوه ، وأن يشدوا حبل مشقته إلى شجرة  
نفاخ في الطريق العام ! ورم ذلك فلم يكن في استطاعته ، وهو  
مخاطبهم ، أن يكون أكرم ، ولا أكثر وداً وصداقة  
بداروكفلر خطبه قائلاً :

« إنه يوم مشرق من أيام عمرى ، وساعة ميمونة الطالع  
من ساعات حياتي هذه التي ألتقي فيها بكم معشر عملي العمال ؛

## الفصل الرابع

### أقصر الطرق إلى قلب الرجل

إذا كنت مهتاج الخاطر ، محققاً مفيظاً ، وصبيت جام  
حنقك وعيظك على الشخص الآخر ، فلا شك أنك ستزج  
عن كاهلك عينا كان برهنتك . ولكن مانال الشخص الآخر ؟  
أبشارك راحتك ؟ أمجمله لمجنتك الحادة ، وموقفك المدافى  
منه أقرب إلى موافقتك ، ومشاطرتك الرأى ؟

قال « وودرو ولسن » ذات يوم : « إذا أتيت إلى وقد  
أطبقت قبضتك ، فإن أعدك أن أطبق قبضتي بأسرع مما غفلت  
أما إذا أتيت إلى قلت : « دعنا نتبادل الرأى » ، فحتى إذا  
اختلفنا ، فلن نلبث أن نجد أننا لم نبعد كثيراً عن  
الآخر ! »

ولم أعرف من قدر هذه الحقيقة حق قدرها مثل « جون  
روكفلر » ، الابن . ففي عام ١٩١٥ ، كان روكفلر أوفر الناس  
حظاً من البغض والمقت في ولاية كولورادو . وكان يهز أعطافه  
سذه الولاية أعنف إضراب في تاريخ الصناعة الأمريكية ، هو

فاسمحوا لى أن أبدي شديد اغتباطى ، وأن أبلغكم ، بالأصالة عن  
نفسى ، وبالنباة عن موظفى الشركة والقائمين عليها جميعاً ، مبلغ  
اعتزازنا بهذا الاجتماع التاريخى الذى سنذكره ماحيننا . ولو أن  
هذا الاجتماع تتم قبل أسبوعين ، لكنت أفت اليوم بينكم  
غريباً عن معظمكم ، لا أتميز من وجوهكم إلا القليل . أما بعد  
أن سمعت لى العرصة ، فى الأسبوع الماضى ، فزرتكم فى مخيماتكم  
وحظيت بالتحدث إليكم فرداً فرداً ، كما زرتكم ، بعد هذا فى  
منازلكم وقابلت زوجاتكم وأبناءكم . . أقول أما بعد هذا فإننا  
نلتقى اليوم كإخوة وأصدقاء ، وكمن يسرنى أن تسكرر مثل هذه  
القرصة الطيبة لأناقش معكم أغراضنا المتحدة ، ومتفاعنا المتبادلة  
« ولما كان المعروض أن يتم هذا الاجتماع بين ممثلى إدارة الشركة  
وممثلى العمال فيها ، فإنى أحس كفى دحيل عليه ، إذ لم يمدنى  
الحظ فأكون من هذا الفريق أو ذاك ، ومع ذلك أشعر أن ثمة  
رابطة قوية تشدى إليكم أيها الزفاق ... »  
أليس هذا مثلاً رائكاً يمز نظيره فى فن تحويل الأعداء إلى  
أصدقاء أوفياء ؟ !

هب أن روكفلر سلك طريقاً أخرى . . هب أنه جادل  
العمال ، وقذف فى وجوههم بالحقائق الصارمة . . هب أنه ألمع  
بأهنته أو إشاراته ، إلى أنهم مخطئون . . وهب أنه أقنعهم بكل

ما فى علم المنطق من حجج وبراهين بأهم على خطأ مبين ،  
فما الذى كان يحدث ؟ ! أن تستشرى الثورة ، ويستعمل الشر  
والظن !

إذا كان قلب الرجل صعباً بالحنه عليك ، والنفاء لك  
فلن يملك أنه تكسب إلى ومرة نظرك بكل ما فى الوجود  
من منطق .

فيلدرك هذا الآباء اللاتمون ، الأزواج المتقدون ، والمديرون  
الطاغون . . واسكن الأقرب إلى الاحتمال أن يصل هؤلاء إلى  
أغراضهم إذا توسلوا باللطف ، والرفق ، واللين .

\*\*\*

قال لسكوان منذ مائة عام مضت : « ثمة مثل قديم يقول :  
إن نقطة من العسل تصيد من الذباب أكثر مما يصيد رمبل من  
العاقم ! وكذلك الحال مع البشر : إذا أردت أن تكسب رجلاً  
إلى جانبك فأقمه أولاً بأملك صديقه الخاص . فهذه « نقطة من  
العسل » تصيد قلبه ، وتلك وحدها هى الطريق المؤدية إلى  
قلب الرجل ! » .

كان « دانييل وبستر » ، للتشبه بالآلهة ، والذى يتكلم  
كما يتكلم يهوذا ( باسم الإله عند اليهود ) واحداً من أنجح

الحامين الذين عرفهم العالم . ذلك لأنه كان يسوق حججه القوية وبراهينه الدامغة مسبوقة بمثل هذه العبارات الودية : « هل لكم يا حضرات الخلفين أن تتدروا .. » و « قد يكون هذا يا حضرات السادة شيئاً جديراً بالتفكير . . . » وإليك بعض الحقائق التي أعتقد أنها لا تخفى عليكم . . . » ، و « أنتم بما لكم من معرفة حققة بالطبيعة البشرية . . . » .

فلا تخدّ ، ولا إكراه ، ولا محاولة لفرض رأى !  
وأنت قد لا يهد إليك بفضاضات ، أو محاطة الخلفين .  
ولذلك قد تريد تخفيض إيجار منزلك - مثلاً - فهل يجديك التهديد الودّي ، والكلام اللين اللطيف ؟ دعنا نرى :

أراد مستر « وب » أن يخفض إيجار منزله ، رغم ما كان يعمده في المالك من عتاد ، واستبداد بالرأى ، وقد أصبح في ذلك ، فكيف ؟

قال « وب » وهو يروي القصة :

« كتبت للمالك أخطره بأنني سأحلى مكثي بمجرد أن ينتهي عقد الإيجار . والحقيقة أنني لم أكن أريد أن أخليه . وإعما قصدت إلى أن أهد لطلب خفض الإيجار . ولكن الموقف بدا ميثوساً منه لا رجاء فيه ، إذ قد جرت سكان عبري هذه الوسيلة فلم يحدّم نفكسنا . وعندئذ قلت لنفسي : « إنتى أدرس برنامجي .

« حق مغللة تلتس ، فلماذا لا أجرب للبادئ التي درستها ، يا صاحب البيت ؟ وأرى ما يحدث ! » . وأتى ثلاث لوزاري ، ومعه مكثريه ، بمجرد أن تسلم خطائي . فقابلته بحبة حارة ، ورحيب بالغ ، مشفوع بيسمة مشرقة ، وبشاشة ظاهرة » .

« ولم أبدأ الحديث عن فداحة إيجار مكثي ، وإنما رحت أمتدح له السكن ، وأتق على الأيام السعيدة التي قضيتها فيه . والحق أنني كنت « مرفقاً في ثمنائي ، مخلصاً في تقديرى » ، ثم أبدت له إعجابي بالطريقة التي يدير بها أملاكه ، وقلت إنني أود لو أسكن في السكن سنة أخرى ، لولا أن مقدرتي المالية لا تسمح » .

« ولاح لي كأن الرجل لم يصد هذا الاستقبال الحار من مستأجر آخر . وندب عليه الحيرة ، ولم يدّر ماذا يقول ! . . ثم انطلق يقص على ما يلقاه من المستأجرين من عناء ، حتى إن أحدهم أرسل له أربعة عشر خطاباً في شهر واحد بعضها جارح موهين . وهذا آخر بسخ فقد الإيجار إن لم يكس ساكن الطابق الذى يملوه عن شغيره المزعج ! »

« ثم أردف قائلاً : . . فبالها من سادة أن أجد مستأجراً راضياً مسلاً مثلك » .

« ودون أن أسأله شيئاً ، قبل الرجل أن يخفف إيجارى إلى الحد الذى أريده ! » .

وبينا أنا أودعه التفت إلى وسألنى : أمن زخرفة أستطيع أن أزين بها مسكنك ؟

« فلوانى حاولت أن أخفف إيجار مسكنى بالطرق التى يستعملها المستأجرون الآخرون ، لكنك حقيقاً بأن أحصل على الخلية نفسها التى صادفوها ، ولكى بلغت ما أريد بفضل المحدث الودى ، والعطف والتقدير ! » .

\*\*\*

حين كنت فلاحاً حافى القدمين أزدع الفأنة إلى مدرستى القروية فى شمال غرب « ميسورى » قرأت أسطورة عن الشمس والرياح تقول :

« اختلفت الشمس والرياح ، هذه تقول إنها أقوى وأصل وأشدّ بأساً ، وتلك تزعم هذه الصفات لنفسها دون الأخرى وأخيراً قالت الرياح للشمس :

« أترين هذا العجوز المتدثر بعطفه ؟ أتحداك أن تحمله بخلع منقطه بأسرع مما أستطيع ! » .

تقبلت الشمس التحدى ، وأهابت بالرياح أن تثبت قولها وأسرعت الشمس فاخبات ودام غمامة هتية ، بينما زحزحت الرياح

وراحت نصول وتغول « ولكنها كلتا ازدادت صفاء كلما أحكم الرجل مطقة حول جسده ، وشد أطرافه إليه . فلما يثقت الرياح سلت بإخفاقها ، وألقت ملاحها . وهناك زغت الشمس من وراء الغمامة ، وانقسمت فى دمة ورفق للعجوز ، فما لبث أن تخلس من مطقة ! .

« وعندئذ قالت الشمس للرياح :

« إن لارفق أو للين قوة تفوق ما للمضب والضرب ! »

وعند ما كنت غلاماً مفرماً بالقصص والأساطير ، كانت صحف « بوسطن » تنص بإعلانات أدعياء الطب الذين يزعمون المقدرة على معالجة الأمراض المستعصية ، وهم فى الحقيقة يبنون أن يسلبوا الناس أموالهم ! وكانت طريقتهم فى العلاج « قائمة على استبقاء صحابهم فى خوف مستمر من تطورات أمراضهم ، ولا يعطونهم علاجاً على الإطلاق .

وقد نسب هؤلاء المحتالون ، وخاصة منهم الذين تخصصوا فى إجهاض الحوامل ، فى موت الكثيرين ممن أوقعهم سوء الطالع بين براثنهم .. ولكن ما نالوه من عقاب كان ضئيلاً ممناً بالقياس إلى شناعة جرمهم .

وضج أهالى « بوسطن » من هذه الحال ، ونهى الوعاظ يصوبون لعنتهم على الجرايد التى تسمح بنشر إعلان هؤلاء

المحتالين ، وابتهلوا إلى العناية الإلهية أن يرحم الأهلين من شرور هؤلاء الأفاكين . : كما ساهمت المنظمات الاجتماعية ، و نوادي النساء وجمعيات الشبان في صب اللعنات بلورها ، ولكن على غير طائل ! .

وكان الدكتور « ب » حينذاك - وقد أصبح فيما بعد أحد تلاميذي - رئيساً « للجنة المواطن الطيب » في « اتحاد بوسطن للمسيحي للمساعي المشكورة » ، وقد ساهمت لجنته في محاربة هؤلاء الأعداء ، ولكنها منيت بالفيلفة والإخفاق ، ولاح كان الحرب في سبيل القضاء على هؤلاء المجرمين المتكررين في مروح الأطباء لا أمل فيها ولا رجاء . . ثم حدث أن حاول الدكتور « ب » شيئاً لم يخطر ببال أحد من أهالي « بوسطن » ولم يجر به أحد من قبل : حاول أن يستعظم الرفق واللين . حاول أن يحمل ناشري الجرائد يريدون - من تلقاء أنفسهم أن يوقفوا تلك الإعلانات .

قام الدكتور « ب » إلى مكتبه وكتب إلى ناشر جريدة « بونابن هيرالد » رسالة أبدى فيها إعجابه بالجريدة ، وامتدح ما تتضمنه من أخبار ومقالات ووصف الجريدة بأنها أليق الجرائد بالأمر السريمة ، ثم استطرد الدكتور « ب » بقول : « . . . على أن صديقاً لي له ابنة شابة - حدثني يوماً فقال :

إن ابنته قرأت إعلاناً في جريدتكم عن أحد محترقي الإجهاض ، فسألت ، في سعادة عن معاني بعض ما ورد في الإعلان من عبارات وأفلاط ، والحق إن صديقي أرتجح عليه القول ، فلم يلد بماذا يجيب ! .

« إن جريدتكم ، يا سيدي ، تدخل أحسن البيوت في « بوسطن » وإذا كان مثل هذا الذي حدثكم به قد حدث في بيت صديقي ، أفليس من المحتمل أن يحدث في بيوت أخرى ؟ ولو كانت لك ابنة شابة ، فهل يترك أن تقرأ هذه الإعلانات ؟ وإذا قرأتها وسألتك عنها ، فهل تفسر لها ماورد فيها ؟

« لكم يوسف ، يا سيدي ، أن يكون يجريدتكم - التي تلفت حد الكمال من كل ناحية - هذا النقص الوحيد الذي عُدو ببعض الآباء إلى الفرع عندما يرون بناتهم يلتفتلونها لقراءتها ! ليس من المحتمل أن آلافاً من قرائكم يشعرون ، تجاه هذا الموضوع ، مثلما أشعر ، ويشعر صديقي ؟ »

وبعد يومين تلقى الدكتور « ب » رسالة من جريدة « بوسطن هيرالد » ردّاً على خطابه ؛ وقد احتفظ الدكتور بهذا الخطاب مدى ثلث قرن من الزمان وها هو ذا أمامي وأنا أكتب هذا ، وهو مؤرخ في ١٣ أكتوبر عام ١٩٠٤ :

« الدكتور ا. ه. ب .

« بوسطن ، ماساشوستس

« ميدى العزيز .

« إننى مدين لك بالشكر على خطائك المؤرخ في ١١ الحارى  
لأنه حدا بي أخيراً إلى حسم أمر طالما قابلت أوجهه الطرية منذ  
أن عهد إلى تأمر التحرير . فائدته من يوم الإثنين المقبل ،  
ستظهر جريدة « بوسطن هيرالد » وقد خلت تماماً من كل  
الإعلانات التى يؤاخذ عليها . وسوف تتلاشى إعلانات أدياء  
الطب ، نهائياً ، أما الإعلانات الطيبة الأخرى التى يعتمد مع  
نشرها ، فسوف تفرغ في قالب لا ضير منه على الإطلاق »  
« وأخيراً أكرر شكرى لخطائك الذى كان له الفصل  
في القرار الخامس الذى اتخذته .

« المخلص »

« و . ا . هاسكل »

اذكر على الدوام ماقله لنسكولن . « نقطة واحدة من  
العسل تصيد من الذباب أكثر مما يصيد برميل من العاقم »  
فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فابع  
القاعدة رقم ٤ :

توسل بالرفق واللين ودع الغضب والعنف

## الفصل الخامس

مر سقراط !

عندما نقاش أحداً لا نبدأ بالأشياء التى تختلف وإياها عليها بل  
ابداً بتأكيد الأشياء التى تتفق معه عليها ، وإدأب على تأكيدها  
- إن استطعت - فإنك ، عندئذ ، تسيان إلى غرضي واحد ،  
والخلف الوحيد بينكما إنما هو على الوسيلة لا على الهدف !  
دع الرجل الآخر يظل يقول : « نعم » في مبدأ الأمر ،  
وحل بينه ما استطعت . وبين قوله : « لا » !  
يقول الأستاذ « أوفر ستريت » في كتابه « التأثير في  
الطبيعة الإنسانية » (١) :

إن « كلمة « لا » عتبة كئود يصعب التغلب عليها ، فتق  
قال أحد « لا » أوجبت عليه كبرياؤه أن يظل مناصراً لنفسه .  
وقد يحس فيما بعد أن « لا » لم تكن في موضعها ، ولكن  
كبرياؤه تكون قد وضعت موضع الاعتبار ، وعندئذ يعتمد عليه  
النكوص على غيبه ، ومن ثم كان الأمسي أن تبدأ شخصاً

(١) Overstreet: « Influencing Human Nature »

الحديث مولياً اهتمامك للناحية الإيجابية ، ومتجاهلاً الناحية السلبية تماماً .

فالتحدث اللق ، هو الذى يحصل فى مبدأ الأمر على أكبر عدد من الإجابات بنعم . فهو عندئذ قد وجه ذهن الرجل وجهة إيجابية يصعب عليه التخلّى عنها ، تماماً كما توجه كرة « البلياردو » . . وجهها فى أى اتجاه شئت بصعب عليك بعدئذ أن تحيد بها عنه .

« ومتى قال : إنسان « لا » فهو قد فعل أكثر من مجرد التفوه بكلمة مكونة من حرفين :

« إن كيانه جليماً - أجهزته الغذائية ، والمصيبة ، والعضلية - تتحفر حينئذ لتتناصره فى اتجاهه إلى الرفض ، أو بمعنى آخر ؛ يحول الجهاز المصلي العضلى عندئذ بين الرجل ، وبين التمتع فى حين أنه لو قال « نعم » لم يكن ذلك أى نشاط حثائى . بل يتخذ السكيان كله ، عندئذ ، وجهة الاستطراد ، والمضى قدماً . ومن ها استرد ما استقطعت من « نعم » عسى أن تفلح فى استبقائه كيانه محدثك متجهياً إلى الهدف الأخير ! ..

\*\*\*

وقد مكنت خطة « نعم » تلميذى « جيمس » جيمس إبيرسون .

الوظف بمصرف « جرينتش » بنيويورك من الاحتفاظ بميل أو شئك المصرف أن يفقده .

يقول مسترايسون :

« أتى هذا العميل ليمتص حساباً فى المصرف ، فأعطيته « الاستارة » المعتادة ليملاً حسانتها فأجاب عن بعض الأسئلة راضياً ولكنه رفض أن يجيب على بعضها الآخر ، وأصر على الرفض . » وقيل أن أدرس العلاقات الإنسانية ، كنت خائفاً أن

أقول لهذا الزبون : « إذ أنت لم تقدم للمصرف هذه البيانات فسوف يرفض المصرف أنه يفتح لك حساباً » . وطبيعى أن مثل هذا القول كان يشعرنى بالزهو والارتياح ، فقد أريت الرجل ، عندئذ ، أننى أمثل المصرف وأن قوانين المصرف ونظمه لا يمكن أن تخرق ، ولكن مثل هذا الموقف لن يقابل ، على التحقيق ، من جاب الشخص الذى أتى ليعهد إلينا بماله ، بالإرتياح والسرور ! ومن ثم ضمنت فى ذلك الصباح على التعلل والتدبر ، واعتزمت ألا أشير إلى ما يريد المصرف ، بل إلى ما يريد الزبون نفسه ؛ وفصلاً عن هذا التويت أن أدع العميل يجيب « بنعم » منذ البداية ، فوافقت على رأيه ، وأخبرته أن المعلومات التى رفض إعطاؤها ليست بالغة الأهمية ثم ما لبثت أن قلت له ، - ولكن هب أنه كان لك رصيد فى هذا المصرف ، ففى



لو حدث لك حادث - لا قدر الله - أفلا تريد أن يحوله المصرف

إلى صاحب الحق فيه من دويك ١٩ ؟

« فأجاب الرجل :

- نعم ، طمأناً .

- أفلا تراها إذن ، فكرة صائبة أن تمهد إلينا باسم

هذا الذي نؤول إليه أموالك ؟

- نعم !

« فلما أدرك الرجل من وراء أشتاق أننا نبني هذه المعلومات

لمصلحته هو ؟ انطلق من نفسه بزودنى بكل البيانات عن نفسه

بل زاد على ذلك فافتتح حساباً - تلبيةً لاقتراح قدمته له - باسم

والله بوصفها وارثته ، وأجاب عن كل سؤال بخصوصها أيضاً !

« وهكذا وجدت أنني باستدراجه إلى الإجابة « بنم »

وسمى أن أنسيه وجه الخلاف الذي بيننا . وأن أحصل على

البيانات التي أريدها دون أن يحذف ذلك غضاظة .

\*\*\*

قال « جوزيف أليسون » وسيط شركة « وستنجهاوس »

هتجات الكهرباء .

« كان في بلدنا عميل يتلف شركتنا على معاملته . و »

ثلاثة عشر عاماً من المحاولات للتكررة ، والمساءلة الهائلة .

أعلمنا في أن ننبه شيئاً من منتجنا .

« على أنني ما إن زرته بعد هذه الصفقة بقليل من فاجأت

الميل بقوله

- أليسون ... إني لن أشتري منك شيئاً ماحيت !

- لماذا ؟

- لأن محركاتكم شديدة الحرارة لا أستطيع حتى أن المسما

ييدي أثناء اشتغالها !

« وأدركت أن الجدال لن يجديني شيئاً ، فرايت أن أطبق

مبدأ الإجابة بنم . قلت له :

- إذا كان ما تقوله صحيحاً ، يا مستر سميث ، فلا ينبغي لك

أن تشتري منا شيئاً بعد اليوم . إن من حقك أن نحصل على

محركات لا تزيد درجة حرارتها عن للمعدل الذي حدده « انجباد

المنتجات الكهربائية الوطنية أليس كذلك ؟

- نعم .

- لقد قرر « اتحاد المنتجات الكهربائية الوطنية » ألا تزيد

درجة حرارة المحرك على ٧٢ درجة « فهرنهايت » فوق درجة

حرارة الغرفة التي يدار فيها المحرك . أليس كذلك ؟

- نعم . . ولكن محركاتكم تزيد عن ذلك بكثير !

« ولم أجاهه ، بل سأله :

— كم درجة حرارة الغرفة ؟

— ٧٥ درجة « فهرنهيت » على وجه التقريب . .

— حسن ، إذا كانت درجة ، حرارة الغرفة هي ٧٥ درجة ،

وأضفت إليها ٧٢ درجة أخرى ، لأصبح المجموع ١٤٧ درجة

« فهرنهيت » . أفلا تلعب يدك إن أنت وضعتها في ماء ، درجة

حرارته ١٤٧ درجة فهرنهيت ؟

— نعم . .

« وعدتُ قلت مقترحاً :

— أفلا يحسن بك إذن أن تبعد يدك عن المحرك أثناء

دورانه ؟

« فقال أخيراً :

— أظن أنك على صواب !

« وقبل أن أنصرف في ذلك اليوم ، أوصاني بما قيمته

٣٥٠ ريال من الآلات ! »

\*\*\*

كان سقراط عبقرياً برغم أنه كان يمشی حافي القدمين ،

وبرغم أنه تزوج من فتاة في التاسعة عشرة من عمرها عندما كان

هو رجلاً أصلع ، دسم الخلق في الأربعين من عمره . . ذلك

لأنه قبل شيئاً لم يستطع أحد من قبله أن يفعله : لقد غير اتجاهه

التفكير الإنساني جميعاً !

وما زال سقراط ، بعد انقضاء ثلاثة وعشرين قرناً على وفاته

بعد من أحكم الفلاسفة ، وأبرع الناطقة الذين عرفهم هذا العالم

المشاكس العنيد !

فإذا كانت طريقته في الإقناع ؟ هل كان يقول للناس

إنهم محطون ؟ كلا ! ليس سقراط من يفعل هذا ! بل كان يسأل

أُسئلة لا يتلك مجادله إلا الإجابة عنها بنعم ! ويظل سقراط يكسب

الجواب تلو الجواب حتى ينظر مناظره ، آخر الأمر ، فيرى أنه

انتهى إلى مدأ كان ينكره منذ دقائق خلت !

ففي المرة التالية ، عندما نحاول أن نظهر على شخص ونفهمه

برأبك لا نفل له إنه مخطئ . ، بل نذكر سقراط الحافي القدمين

واسأل محدثك أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم !

والصينيين مثل بزخر بالحكمة المأثورة عن الشرق العريق :

« من يمشی هوئاً يمشی دهرأ »

قال الصينيون هذا المثل بعد أن لبوا خسة آلاف سنة

يدرسون الطبيعة البشرية !

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع

القاعدة رقم ٥ :

اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم

## الفصل السادس

### صمام الأمان في حل المشكلات

بحسب أغلب الناس أن خير طريقة لإقناع محدثهم بوجهات نظرهم هي أن يتولوا دفة الحديث ! وأكثر من يقع في هذا الخطأ ناشغلون بالبيع والتجارة . بل إن الأحمق والأرشد أن تدع الشخص الآخر يتولى معظم الحديث - استدرجه إلى الحديث بالأسئلة ودعه يعضى بمكنونات نفسه

وقد يمن لك أن تقاطعه وتعرض استرساله . . ولكن لا تفعل مادامت في حديثه بقية ! بل أنصت إليه في صبر ، ووعي متيقظ ، وشجعه على إبداء آرائه في حرية تامة .

هل نجدى هذه الطريقة في ميادين الأعمال ؟

ها هي دى قصة رجل « اضطر » إلى محاولتها :

منذ بضعة أعوام ، كانت إحدى شركات السيارات الكبرى تساوّم بعض المصانع لمعد صفة ضخمة مع أفضل هذه المصانع لتزويدها بما يلزمها من الآلات

وبنت للمصانع بناذج من مصنوعات إلى الشركة ، حيث

مرحبا للشرفون عليها ، ثم أرسلوا إلى كلٍّ من هذه المصانع يطلبون إليه أن يوفد عنه مندوباً ، في يوم محدد ، على أن يستد كل مندوب لإبداء نقط الجودة في مصنوعات مصنعه ، توطئة لإبرام العقد مع المنتج الذي يقع عليه الاختيار .

ودهب « ج ، ب . ر » مندوباً عن أحد هذه المصانع . وكان في ذلك اليوم مصاباً بالتهاب شديد في حنجرته ، قال صتر « ر » وهو يروي القصة أمام طليقي :

« . . وعندما أتى دوري للإدلاء بمجيجي أمام المؤتمر المنعقد ، أقيمت غنسى وجهاً لوجه أمام مهندس الشركة ، ووكيل قسم المشتريات ، ومدير المبيعات ، ورئيس الشركة . وكانوا جميعاً جالساً حول المائدة ، فكتبت على قطعة من الورق مايلي :

يا حصرات السادة : لست أقدر على الكلام » فقال الرئيس بعد أن اطلع على الورقة .

« حسناً ، سأتكلم أنا نيابة عنك .

« ثم نهض يعرض النماذج التي أحضرتها ، وامتح فقط الجودة فيها . وقامت مناقشة حول سمات هذه النماذج ، ولما كان الرئيس يتكلم نيابة عني ، فقد ألزم ، بطبيعة الحال جانبي خلال المناقشة التي اشتركت فيها بوضع إشارات وجهلة إشارات !

« وكانت نتيجة هذا المؤتمر الفريد في بابه أن حضرت  
المقد الذي كان ينص على إيجاز مائلاً مساحة مليون ياردتسجة  
من البذر والآلات التي يقدر ثمنها بمبلغ ١٦٠٠٠ ريال .  
« واتى لموقن أننى كنت أفقد المقد ولو لم أفقد صوتي .  
فقد استكنت بالمصادفة البحتة كيف يجسدى أن تدع الشخص  
الأخر بشئ الكلام وحده ! » .

\*\*\*

« قد توصل « جوزيف وب » ، بشركة فيلادلفيا  
الكهربائية ، إلى هذا الاستكشاف نفسه . كان يقوم برحلة  
تفتيشية فسال ممثل الإقليم ، وهما إيرمان بيت قروي مشيد  
على أحدث طراز : « لماذا لا يستعمل هؤلاء القوم الكهرباء »  
فقال ممثل الإقليم في استنكار : « إنهم متمصبون ضد شركة  
الكهرباء ! » وطالما حاولت الشركة إقناعهم ، ولما سكن  
بلاجنوى ! »

ولكن « وب » قرر أن يحاول بنفسه  
وطرق باب المنزل القروي فانفجرت منه شقة ضيقة أطلت  
منها ربة البيت ، وكانت تدعى « مسز دركنورد »  
قال « مستروب » وهو يروي هذه القصة :

« فلما أدركت ربة البيت أننى مثل شركة الكهرباء ،  
أغلقت دوتنا الباب في عنف » .

ولكنى طرقت مرة أخرى ، فتحت الباب ، ولما  
انطلقت نبدى رأياها الصريح في الشركة التي أسستها ، فقلت ،  
بعد أن هدأت تأثرتها :

« آسف لإزعاجك يا مسز دركنورد ، ولكنى ما أردت  
سوى أن أشرى منك شيئاً من البيض ! » .

« ففتحت الباب أكره من دى قبل ، ولاح الشك على  
قسيات وجهها ، فاستطردت أقول :

« لقد لاحظت أن دجاجك من نوع « الدومبيك » وأود  
أن أشرى « دسنة » من بيض الطارح .

« فأسألتنى في دهشة :

« كيف عرفت أن دجاجى من نوع « الدومبيك » ؟ » .

« إننى أربى الدجاج بدورى ، ولكنى ، والحق بقسال ،

أر مثل دجاجك هذا

« فأسألتنى وهى ما تزال على رجليها :

« ولماذا لا تأكل بيض دجاجك ؟ » .

« لأن دجاجى من نوع « البيجورن » ، وأنت بلا شك

طاهية ماهرة ، تعرتين بعد الفارق بين بيض النوعين :

لهذه القروية لولم أمتدجها في مبدأ الأمر إلى الحديث من  
نفسها، وحياتها، وما يهيمها .»

\*\*\*

نشر يوماً ، أحد رجال الأعمال في الصفحة المالية بجمريدة  
« نيويورك هيرالد تريبيون » إعلاناً يطلب « رجلاً ذا خبرة  
واسعة ومقدرة فذة » ، فتقدم « نشارلس جوييليس » وحده  
نصحة أيام دعى لمقابلة صاحب العمل .  
واستعداداً لهذه المقابلة ، قضى « نشارلس جوييليس »  
ساعات عدة في « دويل ستريت » - حتى الأعمال في نيويورك -  
يجمع كل ما يمكنه جمعه من المعلومات عن صاحب العمل ،  
وعن عمله .

وفي خلال المقابلة قال جوييليس : « لكم يشرفنى أن  
أكون في خدمة شركة كشركتكم ، لها هذا السجل الحافل من  
الكفاح ! إننى أعرف أنكم بدأتكم العمل منذ ثمانية وعشرين  
عاماً وليس لكم أكثر من غرفة واحدة ، وكاتب للاختزال .  
نعم ! إن كل رجل ناجح يجب أن يستعيد ذكريات  
كفاحه الأول . ولم يكن هذا الرجل استثناء للقاعدة ، فراح  
يتكلم طويلاً عن جهاده ، وكيف بدأ العمل برأس مالٍ قدره

« ولم تلتئم سمز دركنبورج أن خرجت إلينا ، بعد أن  
زال عنها الريب ، وانغذت منا موقهاً ودياً .

ولفت نظرى أن البيت مزود بمصنوع لمنتجات الألبان  
فقلت لها :

- إلى أرامن يا هنز دركنبورج أنك تكسبين من دجاجك  
هذا أكثر مما يكسب زوجك مع بيع منتجات الألبان !  
ولأنه ! كم طربت ! لقد وافقتى على رأى ، وصارحتى  
بأن روحها العجوز لا يريد أن يسلم بهذا !

« ثم دعنا إلى فناء الدار لنشاهد بيت الدجاج . وإبان  
جولتنا اقترحت عليها أصناماً معينة لإطعام الدجاج ، ودوجة  
محددة تنورناها في بيت الدجاج ، وسرعان ما كنا قتل الوقت  
في حديث ودى طلى . وأخيراً ألمت هى إلى أن بعض جيرانها  
أدخلوا الكهرباء إلى منازلهم وم.راضوان بذلك مغضبون ،  
نم.سألتنى زأى الصريح فى حدودى الكهرباء بالنسبة لها .

« ولم بمض أسبوعان حتى كان دجاج « سمز دركنبورج »  
يمرح فى ضوء الكهرباء الباطم !

« ولكنى - وهنا بيت القصيد - ما كنت لأبيع الكهرباء

ذلك لأن أصدقاءنا عند ما يميزون علينا يحسون بالأهمية  
بالاعتبار، وعند ما تميز عليهم نحن يحسون بالنقص، فيثير  
فيهم هذا الحسد والثيرة ! .

وللألمانيين حكمة تقول : « إن أعظم السرور هو ذلك الذي  
يطلق علينا حين يحل سوء الطالع بمن نخدم من الناس ! » .  
نعم : لا تستبد أن بعد بعض أصدقائك إذا أخذت  
للكشكلات بمناقك أو ألت بك الأزمات . فطامن قليلاً من  
كبريائك، وتواضع ، ولا تستكف أن تدع أصدقائك يملكون  
عليك ! .

كان « أرفن كوب » كاتباً ذائع الصيت ، وقد سأله أحد  
الحامين ذات مرة وهو في منصة الشهود « أعرف يا مستر كوب  
أنتك واحد من أشهر الكتاب في أمريكا ، فهل هذا صحيح ؟ »  
فأجاب كوب : « ربما كنت سيد الحظ أكثر مما ينبغي ! » .

ولعل مما يدعوك لى أن تتواضع هو أننا في الحقيقة لاسارى  
شيئاً مذكوراً . فانا وأنت سنصبح في خير كان بعد قرن من  
الزمان على أحيين الفروض ! فلا تضع بهجة الحياة في إسماع  
الناس قصص بطولتك فتخلق منهم بذلك حاداً وأعداء ، بل  
شجعهم على أن يتكلموا هم ، تسكب بذلك ودهم وهداقتهم .

أرجانة ريال ، وفكرة تملك عليه شغاف نفسه وروى كيف  
حارب الخلية ، وقاتل الناس ، ودأب على العمل حتى في أيام  
الآحاد ، وأيام العطلة ما بين اثنى عشرة ساعة ، وستة عشرة  
ساعة في اليوم ، وكيف أنه نجح أحيراً برغم كل العقبات التي  
صادفها ، وأصبح اليوم قبلة أنظار رجال « وول ستريت »  
يسألونه النصيح والإرشاد كلما حاربهم أمر !! كان غوراً بمنزل  
هذا السجل الحافل ، وقد سره أن ينثر محتوياته نثراً ! وأحيراً  
سأل جو بيليس باختصار عن خبرته ، ثم استدعى أحد معاونيه  
وقال له :

« أحسب أن هذا هو الرجل الذي أبحث عنه ! »

لقد تحمل جو بيليس مشقة جمع المعلومات عن رئيسه المقبل ،  
وأظهر شغفاً بالرجل وبحياته ، وحسنه على أن يتولى معظم الكلام  
فأعطى بهذا فكرة عن نفسه باقية الأثر !

والحقيقة إن الناس يفضلون الحديث عن أنفسهم وأعمالهم  
على الإنصات إلينا ونحن نفاخر بأعمالنا أو نأهى بأنفسنا ! .

قال « لاروشفركو » الفيلسوف الفرنسي : « إذا أردت  
أن تخلق الأعداء فتبذّر على أصدقائك ، أما إذا شئت أن  
تسكب الأصدقاء فدع أصدقائك يميزون عليك ! » .

ثم اتعرف ما الذى يحول بينك وبين ان تصبح ابليها ؟  
 نقطة لانسواى أكثر من مليون من اليود ، تستخرف من  
 غدتك السرقيه ! فإذا نسى لطبيب أن يفتح غدتك الدرقية  
 ويستخرج منها نقطة واحدة من اليود اقلبت ابليها ! وليس  
 هذا - فيما أرى - بالشيء الذى تستطيع أن تفاخريه ! .  
 فإذا أردت . أن تسكب الناس إلى وجهة نظرك . اتبع  
 القاعدة رقم ٦ :

دع الرجل الآخر يتولى دفن المحدث

## الفصل السابع

كيف تحصل على روح التعاون

ألا تعتز بالأراء التى تتوصل إليها بنفسك أكثر مما تعتز  
 بتلك التى تقدم إليك فى إطار ذهبي مزخرف ؟ ! فإذا كان  
 الأمر كذلك ، فلماذا تحاول أن تجرع آرائك للشخص الآخر  
 غصبا ؟ أليس من الأحبب أن نسوق له اقتراحات مجردة ، وأن  
 تدعه يتوصل إلى الرأى من تلقاء نفسه ؟

ألفى مستر « أدولف سلتز » ، من فيلادلفيا ، نفسه ذاته  
 يوم ، مضطرا إلى بث الحماسة فى جماعة من عماله أو شك اليأس  
 أن يقتل نشاطهم ، فقد لهم اجتماعا وسألهم أن يصارحوه بكل  
 ما يريدون منه أن يحققه لهم ، وكان يكتب كل بند يطلبونه على  
 سبورة ، فلما انتهوا من ذلك قال لهم : « حسنا ، سأجيبكم على  
 هذه المطالب جميعا . والآن أريد منكم أن تخبروني ماعسى أن  
 أنتظره منكم فى نظير هذا » وجاءته الإجابات سريعة حاضرة :  
 الأمانة ، والإخلاص ، والحماسة فى العمل ، وروح التفاؤل ،  
 والتعاون للمشر ، وثمان ساعات من العمل اليومى ، بل تطوع  
 رجل بأن يعمل أربع عشرة ساعة فى اليوم !

وفض الاجتماع بعد أن أشرق المال بروح الأمل ،  
وأمتلأوا حماسة ونشاطاً ، وكانت النتيجة أن زاد الإنتاج بدرجة  
ملحوسة !

قال لي مستر ساتر بعد أن روى هذه القصة : « لقد أبرمت  
بيي وبين المال صفقة أدبية ، فطالما أنا قائم على تنفيذ نصيبي  
من الصفقة ، فهم كذلك قائمون بنصيبهم ! أما مشاورتهم في  
أمر أمانتهم فكانت الصيحة التي استنهضتهم إلى العمل  
في قوة ونشاط .

وعند ما كان « ثيودور روزفلت » محافظاً لنيويورك ،  
صنع شيئاً يكاد يسلك في باب المعجزات ؛ ذلك أنه غال على  
وفاي مع رؤساء حزبه ، ووسعه مع ذلك أن يجري إصلاحات  
كان الحزب يعارضها أشد المعارضة ! فكيف نفسى له ذلك ؟

كانت إذا خلت وظيفة هامة دعا رؤساء حزبه ليدلوا باقتراحاتهم  
فيمين بشغل هذه الوظيفة ، ويقول روزفلت : « وقد يقترحون  
في مبدأ الأمر رجلاً مهضوم الحق من أشياخ الحزب ، وأقول لم  
إن تعيين مثل هذا الرجل ليس من الكياسة في شيء ما دام  
الجمهور لن يرضى عنه . . وعندئذ يقترحون على " رجلاً آخر إن  
لم يكن ثمة ما يؤخذ عليه ، فهو ليس أصلح الناس للمنصب

فأقول لم إن هذا الرجل لن يحقق ما يرجوه الشعب منه  
ويكون مرشحهم الثالث « رجلاً مناسباً » ولكنه ليس أنسب  
الناس . فأسألهم في لباقة أن يحاولوا مرة أخرى ، وأقبل في الحال  
مرشحهم الرابع . . ذلك لأنهم يرشحون في المرة الرابعة الرجل  
الذي أختاره أنا ، وعندئذ أخبرهم عن امتناني لمساعدتهم ،  
وأعين الرجل في المنصب ، وأعزو إليهم الفضل كل الفضل في  
اختيار الرجل المناسب !

فهل رأيت إلى أي حد كان روزفلت يذهب في سبيل  
مشاورة « الشخص الآخر » وإظهار الاحترام لنفسه ؟ لقد كان  
يملاً منصباً هاماً برجل يختاره هو ، ولكنه كان يشمر رؤساءه  
بأنهم أصحاب الفضل ، وأن الفكرة فكرتهم !

\*\*\*

وقد استخدم أحد تجار السيارات في « لونغ أيلاند » هذه  
الخطوة نفسها لبيع إحدى سيارته لرجل اسكتلندي .

عرض هذا التاجر على زبونه الاسكتلندي سيارة بعد  
أخرى ، وفي كل مرة كان المشتري يجد في السيارة عيباً ؛ وفي  
هذه الأثناء ، عرض التاجر - وهو طالب في معهدي - الأمر على  
زملائه في الفصل طالباً منهم العون ، فنصحناه ألا يبيع للرجل



بل يدع الزبون يشتري من تلقاء نفسه ! قلنا له : « بدلاً من أن تخبر الرجل ماذا يفعل دعه يحبك بما يريد ، دعه يحس أن الفكرة فكرته » . . .

وجرت تاجر السيارات هذه الخطة . فبعد ذلك ببضعة أيام أراد زون آخر لديه أن يستبدل بسيارته المستعملة سيارة جديدة وأدرك التاجر لقوره أن هذه السيارة المستعملة تتوفر فيها الشروط التي يطلبها الاسكتلندي ، فتناول مساع التليتون ورجاه أن يفضل بالحضور لبأله النصح في أمر ما .

\* \* \*

وعندما حضر الاسكتلندي قال له التاجر : « لقد توسمت فيك خبرة دقيقة بنقط الجودة في السيارات ، فهلا تفصلت ورعيت نظرة على هذه السيارة وجرّبها ، وأخبرتنى كم ينبغي لي أن أنقاضي نماً لها ؟ » وسرعان ما ارتسمت على شفتي الرجل ابتسامة عريضة ألم يسأله التاجر النصح ، ويعترف ضمناً بمواهبه وخبرته ؟ !

وقاد الرجل السيارة في طريق « كوينز بوليفارد » من « جاميكا » إلى « فورست هيلز » دهايا وإياباً ، ثم قال للتاجر : « لا ينبغي أن تحصل على أقل من ثلاثمائة دولار نمتاً لهذه السيارة » وهنا قال له التاجر : أتراك مستعداً لشراؤها بهذا

المن ! « طبعاً ! أليست هذه هي فكرته ! ؟ وتمت الصفقة !  
كان الكولونيل « إدوارد هاوس » يتمتع بنفوذ عظيم في الشؤون الداخلية والدولة معاً ، عهد رئاسة « ودرولسن » فقد كان الرئيس يعتمد على نصيح الكولونيل « هاوس » أكثر مما يعتمد على أعضاء حكومته فها هي الخطة التي كان الكولونيل يتبعها للتأثير في الرئيس ؟ من حسن الحظ أننا نعرف هذه الخطة فقد أمضى بها « هاوس » نفسه لصديقه « آرثر هدون سميث » الذي صمّمها بدوره فضلاً نشر في جريدة « ذا سترداي ايفننج بوست » .

قال هاوس : « بعد أن خبرت الرئيس عن كسب ، أدركت أن أحسن الطرق لتقريب فكرة إلى ذهنه هي أن أشير إلى هذه الفكرة بصورة عابرة ، على أن أصوغها بحيث تلت نظرته أو بحيث تستدرجه إلى التفكير فيها وكأنها من أفكاره هو ! وقد وقفت على هذه الحقيقة عن طريق المصادفة أول الأمر  
« كنت أزرر الرئيس في البيت ، فنصحته صراحة باستخدام سياسة معينة ، ولكنه لم يرض عنها . ثم بعد بضعة أيام ، وبينما نحن نتناول المشاء ، دهشت إذ رأيته يردد اقتراحي السابق كما لو كان قد ابتكره هو ! » .

فهل ترى قاطعه « هاوس » وقال له : « هذه ليست

فكرتك ، إنها فكرتى ؟ « كلا بل كان « هاوس » أكثر  
 كياسة من هذا ، فإنه لم يكن يهتم إلى أيها ينسب الفضل  
 بقدر اهتمامه بأن تنفذ فكرته ، بل إنه فضل أكثر من هذا . -  
 فقد عزأ إلى ولدون جهراً فضل ابتداء هذه الفكرة الثيرة !  
 فأذكر أن الناس الذين تلقاهم من طبيعة كطبيعة ولدون ،  
 فاستخدم معهم إذن خطة الكولونيل « هاوس » !  
 وقد استخدم أحدهم معى هذه الخطة نفسها ، وحصل على  
 ما كان يبتغى !

كنت أزمع القيام برحلة شهرية للصيد فى « نيويورك »  
 فكتبت إلى مكتب الرحلات ليمدنى بما أريد من المعلومات .  
 ويبدو أن اسمى وعنوانى قد وضعا فى قائمة عامة أرسلت لمن  
 يهمهم الأمر ، إذ مرعان ما انتهال على عدد عديد من الخطابات  
 والمنشورات ، والمطبوعات عن المسكرات والأدلاء فى  
 « نيويورك » ، حتى تملكى الخبرة ولم أدر أيها أختار . .  
 ثم فعل أحد أصحاب المسكرات شيئاً بارعاً : أرسل إليّ قائمة  
 بأسماء وأرقام وتليفونات عدد من أهالى نيويورك الذين قام على  
 خدمتهم وشهدوا له بالكفاية والخبرة ، ودعانى إلى الاتصال  
 بهم حتى أقف بنفسى على نوع الخدمة التى يوفروها لى بانه .  
 ووجدت أننى أعرف واحداً ممن وردت أسمائهم فى القائمة ،

ولما اتصلت به تليفونيا ، أنشئ على الرجل ثناء عاطراً ، فسرعان  
 ما أبرت له آيته بوعود وصولي .  
 كان الأدلاء الآخرون يحاولون أن يبيعونى خدماتهم  
 كرهاً ، ولكن هذا الرجل حفزنى إلى أن « أشتري » من  
 تلقاء نفسى ، فصدقت له الفلة  
 فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، اتبع  
 القاعدة رقم ٧ : .

دع الشخص الآخر يحسب أنه الفكرة فكرك

\*\*\*

منذ خمسة وعشرين قرناً من الزمان جرت على لسان  
 « لاونى » حكيم الصين ، حكمة بليغة فى رسم قراء هذا الكتاب  
 أن يطبقوها فى عصرنا هذا ، ويحصلوا على أروع النتائج  
 الرجل العاقل هو الذى إذا أراد أن يعلم على الناس وجس  
 نفسه أسفهم ، وإذا شاء أن يتصدرهم جعل نفسه خلفهم  
 ألا ترى إلى البحار والأنهار كيف تتلقى الجزية من مئات الترع  
 والجداول التى تدلها ؟ ! .

## الفصل الثاني

عبارة تأتي لك بالعجائب

قد يكون الشخص الآخر خطأ ، ولكنه لن يسلم بخطئه أبداً . فلا تله . إن أى أحق يسمعه أن يلوم ، ولكن حاول أن تفهمه ، واستمع عليه بالصبر الجليل . وسوف تجد أن هناك سبباً خفياً قد أوحى للرجل أن يفكر كما يفكر ، أو يتصرف كما يتصرف ، فإذا عرفت هذا السبب ، ألغيت بين يديك مفتاح شخصيته جميعاً .

حاول مخلصاً أن تضع نفسك مكانه ، قل لنفسك : « ترى كيف أحسن وكيف أنصرف لو أننى كنت فى مكانه ؟ » وسوف ترى عندئذ أنك وفرت على نفسك وقتاً طويلاً وعناء شديداً ! فضلاً عن أنك ستكتسب خبرة فى معاملة الناس . يقول « كينيث جودى » فى كتابه « كيف تحول الناس إلى ذهب »<sup>(١)</sup>

« نعمل لحظة وقارن بين اهتمامك الشديد بشئونك الخاصة

Kenneth M. Goode, «How to Turn People into Gold»

راهتمامك السطحى بشئون من هناك من الناس ، واعلم عندئذ ، أن أى إنسان فى الوجود يحس تماماً مثلما تحس . فإذا أدركت هذا ، قد بلغت فى فن العلاقات الإنسانية شأواً مذكوراً ، ذلك أن النجاح فى معاملة الناس يعتمد على فهم مشوب بالمطف لوجهة نظرم » .

وقد اكتسبت أنا أكثر خبرتى بطباع البشر أثناء زهائى واجلاً أو راكباً ، فى حديقة بحوار منزلى . وأنا أحب شجر ايلوط حباً جماً ، لذلك طالما ساءنى أن أرى هذه الأشجار الباسقة تحتلها الحرائق الشكررة . ولم تسكن تلك الحرائق ناجمة عن إهمال المدخنين ، ولكن معظمها كان ناشئاً عن أولئك الصبيان الذين يقصدون إلى الحدائق ليشبهوا بأجدادهم الأولين ويطهروا طماهم على تاريخ قدونها تحت جذوع الأشجار ! .

وكانت هناك لافتة تنذر كل من يشعل ناراً بالحس أو القرامه ، ولكنها نصبت فى مكان من الحديقة غير مطرون ، وقل من الزود من وقع بهمه عليها ! وكان أحد رجال البوليس المراكبين موكلاً بالإشراف على هذه الحديقة ، ولكنه لم يكن يتشدد فى أداء واجبه حيال هؤلاء اللصبة ، فاستمرت الحرائق تتكرر ، وسمماً بعد موسم ! .

وفى إحدى المرات هرعنا إلى الشرطى وقلت له إن النار

تنتشر بسرعة في أرجاء الحديقة، وطلبت إليه أن يستدعي رجال اللطاف، ولكنه أجابني في جود بأن هذا ليس من اختصاصه مادامت النار لم تشب في منطقة نفوذه !

ودب اليأس في نفسي، وعولت بعدها أن أعمل كما لو كنت « لجنة » موكلة بحماية مصالح الجمهور !

والحق إنني لم أستطاع وجهة نظر الصبيان في مبدأ الأمر، فكنت إذا رأيت ناراً مشتعلة هرعت إلى مصدرها، ونهرت الصبية وأندرتهم بإبلاغ البوليس إن هم لم يطفئوا النيران !

نعم ! لم أكن أزيد على أن ألقى بالحل الذي ينفل كاهلي دون اعتبار لوجهة نظرهم ! وماذا كانت النتيجة ؟ كان الصبية طغيون والصناد باد في وجوههم ، ومن المحتمل أنهم كانوا يعودون إلى إشعال النار بعد انصرافي، ويتمنون لو أنها أتت على الحديقة بأكلها !

وبمرور السنين اكتسبت بعض الخبرة بالطباع الإنسانية، وبعض المعرفة والذكاء، وبعض الرغبة في رؤية الأشياء من وجهة نظر الشخص الآخر. وعندئذ انصرفت عن إصدار الأوامر، وكنت بدلاً من هذا أذهب إلى الصبية وأنا ممتطي جوادى، وأقول لهم شيئاً كهذا :

« لعلكم تستمتعون بوقت طيب أيها الرفاق ، ماذا تطهون

لقداء ؟ . . لقد كنت - وأنا في مثل سنكم ، شغوفاً بإشعال النار منكم تحت جذوع الأشجار لأطهر طعاسي ، وما زلت أحن إلى ذلك ، ولكن . . أندرون أن في إشعال النار خطراً يهدد هذه الحديقة الجميلة بالدمار ؟ أنا أعلم أنكم لا تنوون شرّاً ، ولكن ثمة عيبية غيركم يأتون إلى هنا ويشعلون النار ثم لا يطفئونها وهم عائدون إلى بيوتهم ، فتنتشر بين الأعصان الجافة وتلتهم هذه الأشجار الباسقة ! نعم إنها مخافة اللوائح أن تشعلوا النار هكذا ، ولكني لا أريد أن اتخذ هيئة التسلط وأتدخل في لهوكم . إنني أحب أن أراكم تستمتعون بوقت طيب ، ولكن . . هلا تفضلتم بإزالة هذه الأعصان بعيداً عن النار ، واعتنيتم بإهالة التراب على النار قبل انصرافكم إلى بيوتكم ؟ وفي المرة القادمة ، هل لكم أن تشعلوا النار على سفع التل ؟ إنها لا ضرر منها هناك . شكراً جزيلاً أيها الرفاق وأرجو لكم وقتاً طيباً ! »

ما الفارق بين هذا الضرب من الكلام وذاك ؟ إن هذا الضرب الأخير جعل الصبية يرغبون في أن يعملوا بنصيحتي ، فلم تنطق وجوههم بالاستكبار والعتاد ! ذلك لأنهم لم يرغبوا على إطاعة الأوامر ، واحتفظوا بكرامتهم كاملة غير منقوصة واحسست أنا بالارتياح - كما أحسوا - بأنهم لم يألوا جهداً في معالجة المقدر لوجهة نظرهم !

## الفصل التاسع

الشيء الذى يريد كل إنسان

أتريد أن تتعلم عبارة سحرية تصفى جو الحديث في الحال  
عما قد يتكره، وتشيع فيه روحاً طيبة، ونعذو بالشخص الآخر  
إلى الإنصات إليك باهتمام؟  
ها هي ذى : قل لحدثك : « إننى لا أملك مثقال ذرة  
لوقوفك هذا الموقف، وإحساسك هذا الإحساس، ولو كنت  
مكانك لأحسست تماماً مثلاً بحس، واتخذت مثل الموقف  
الذى تتخذ ! »

عبارة كهذه كفيلة بأن تسكر حدة أطول الناس ماعاً في  
السفاهة والجدل ! وفى وسعك أن تقول هذه العبارة وتكون  
مخلصاً صادقاً مائة في المائة . لأنك لو كنت مكانه لصنعت فضلاً  
مثلاً صنع ؛ ودعنى أضرب لك الأمثال :

خذ « آل كابوني » المجرم المانى، مثلاً . . . وهب أنك  
رئت الصفات الجمالية والذهنية التى كانت له . وهب أيضاً

غداً، قبل أن تسأل أحداً، أن يطفىء ناراً، أو يشتري  
أنوبة من سائل مطهر، أو يتبرع لهيئة خيرية، لماذا لا تتأمل  
لحظة وتقمض عينيك، ونحاول أن تعرض الموقف كله من وجهة  
نظر الشخص الآخر ؟ سائل نفسك لماذا عساه يريد أن يفعل  
هذا ؟ وقد يستغرق هذا وقتاً، ولكنه سيكسبك أصدقاء  
ويجزيك نتائج باهرة بأقل خسارة ممكنة ! .

قال « دنهام »، عييد كلية هارفارد التجارية « إلى أفضل  
أن أسير ذهاباً وإياباً أمام مكتب عيل، مدى ساعات، قبل أن  
ألقاه، على أن أدايف فجأة إلى مكتبه دون أن أعتجى في ذهني  
مكرة كاملة لما سوف أقوله له، ولما يحتمل أن يجيب به على ! »

\*\*\*

قلو أنك خرجت من هذا الكتاب بشئ واحد : رغبة  
في تقدير وجهة نظر الشخص الآخر، وفي التطلع إلى الأشياء من  
الزاوية التى ينظر منها إليها . . . إذا خرجت بهذا وحده . فإنه  
كفيل بأن يكون حجر الأساس في بناء مستقبلك ونجاحك  
في الحياة .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك دون أن  
نسى إليهم أو تستثير عادم قاتع القاعدة رقم ٨ :  
حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة نظر الشخص الآخر

أنه كانت له يخته ونجلوه ، أفلا نشأ ، حتماً ، على غرارِهِ .

ولعل السبب الوحيد في أنك لم تخلق حياة رقطاء هو أن أبويك ليسا من الحيات الرقطاوات . . ولعل السبب الوحيد الذي لأجله لا تنبد البقرة ، ولا تقدم الحيات ، هو أنك لم تولد لأبرين هندوكيين يمشان على ضفافهم سحر « براهما بوترا » . فانت ليس لك فضل في الحال التي أنت عليها إلا قليلاً ، فاذكر ذلك جيداً ، واذكر أن الرجل الذي يأتيك محققاً متضيقاً ، صاخباً ثامراً لا يستحق منك اليوم بقدر ما يستحق الأسف والرتاء ، لأنه بدوره ليس له فضل في الحال التي هو عليها ، فاعذره واشمله بمطفك ، وابد نحوه حسن إدراك ، وكرم خلق .

إن ثلاثة أرباع من متقابلهم غداً من الناس ظمأى إلى عطفك وتقديرك ، فارو ظمأهم يهبوك قلبهم جزاءً وفاً ! .

\*\*\*

أذنت مرة حديثاً من محطة الإذاعة عن « لوزيا ماي ألكوت » مؤلفة كتاب « نساء صغيرات »<sup>(١)</sup> وكنت أعلم طبعاً أنها تعيش في « كونكورد » بولاية « ماساشوسيتس » وأنها ألقت كتبها الخالدة هناك . ولكنني وقعت في خطأ غير مقصود ،

Louisa May Alcott, « Little Women » (١)

فحدثت عن زيارتي لها بمنزلي في « كونكورد » بولاية « ماساشوسيتس » ! ولو أنني ذكرت « نيوهامبشير » ذكرًا عابراً لكان الخطيب ، ولكنني وبالأأسف ، ذكرتني مرتين ؟

وما أسرع ما عرفتني سيل من الرسائل والبرقيات اللاذعة التي جمعت عباراتها تطن في خاطري كما تطن خلية من الزناير ! كان أكثرها يلهج بالاستنكار ، وكان أقلها جارحاً مهيناً ! وكتبت لي إحدى السيدات اللواتي نشأن في « كونكورد » بولاية ماساشوسيتس ، بخطاباً صبت فيه جام غضبها على أم رأسي ولمعري لم تكن تلك السيدة تستطيع أن تكون أكثر إسفافاً في امتحاني لو كنت قد وصفت الآنسة « ألكوت » بأنها من آكل لحم البشر في غينيا الجديدة ! ! ولم أنالك نفسي ، بعد أن تلوت خطابها ، من أحد الله سبحانه ، على أن جنبني الزواج من مثل هذه السيدة ! وأحسست برغبة جانبية أن أرد عليها وأقول لها إنني وإن كنت ارتكبت خطأ في حق علم الجغرافيا ، إلا أنها ارتكبت خطأ أكبر في الذوق واللباقة ! نعم . تلك كانت توشك أن تصبح أولى عبارات ردى عليها ! ثم إنني كنت أعزيم أن أثمر عن ساعدي وأطلق شامعاً لاعتاء ، ساعراً هازناً ولكنني لم أفعل ! فقد أدركت عندما سكنت خواتمي

أن أى أحق يسمه أن يفعل هذا - ومعظم الحق يفعلون !  
ومن ثم أردت أن أعلو عن طبقة الحق ، واعتزمت أن أحيل  
عداوتها لى إلى صداقة وطيدة ، فهذا - فيما رأيت - نوع من  
الرياضة الأدبية المحمّدية ! .

فلما زرت فيلادفيا ، بعد ذلك - حيث كانت تقيم -  
اتصلت بها تليفونيا وجررت بيننا المحادثة على النحو التالى :  
أنا : مسز . . ؟ لقد كتبت إلى خطاياك منذ بضعة أسابيع ،  
وأود أن أشكرك عليه ! .

هى : ( فى نبرة حازمة ولهجة مثقفة ) : من الذى أنشرفه  
بمصادته !

أنا : إننى غريب عنك . اسمى « ديل كارنيجى » لقد  
استممت إلى إذاعة لى عن « لويزا ماى الكوت » منذ بضعة  
أسابيع ، وقد ارتسكت فى أنائها غلطة لا تتفرغ ، إذ قلت إنها  
من « نيوها مبشير » ! لقد كانت غلطة شائنة أريد أن أعترف  
عنها . وكما كان جيلامك أن تنفق بعض الوقت فى الكتابة  
إلى تصحيحها لهذا الخطأ ! .

هى : إنى آسفة بإستر كارنيجى على أن كتبت لك بمثل  
تلك الابهة الحادة . لقد فقدت سيطرتى على نفسى . إننى مدينة  
لك بالاعتذار .

أنا : كلا ، كلا . أنا الذى يجب أن يعتذر ! إن أى طفل  
فى سنته الدراسية الأولى لا يخطئ . مثل هذا الخطأ الذى وقعت  
فيه ! لقد اعتذرت فى إذاعتى يوم الأحد الذى تلا حديثى الأول ،  
وأريد الآن أن أعترف لك شخصياً .

هى : إن عائلتى تستوطن « كونسكورد » منذ قرنين من  
الزمان ، وهى من الأمرات البارزة فيها ، وإنى جد فخورة بالولاية  
التي نشأت فيها ، ولهذا سادنى جداً فى الحق ، قولك إن الأكنة  
« الكوت » ولدت فى « نيوها مبشير » ولكننى أحس بالجليل  
لأن من اندفاعى فى الكتابة إليك !

أنا : أوكد لك أن غضبك لم يكن سوى معشار غضبى .  
إن غلطى لم تؤذ « ماساشوستس » بقدر ما آذنتنى أنا ! ولست  
الناس الذين هم فى مثل مركزك ، وثقافتك ، يجدون الوقت  
ليصححوا أخطاء أمثالى ! وكما يسعدنى أن تسكنى إلى إذا  
استكشفت غلطة فيما أذيع من أحاديث ! .

هى : الحق أننى معجبة غاية الإعجاب برحابة الصدر التى  
تهبلك بها انتقادى ، لا بد أنك شخص غاية فى الرقة والطف ،  
وكما أود لو أزداد معرفة بك . .

\*\*\*

وهكذا أصبت بضعة أهداف يجبر واحد : أصبت باعتذار

السيدة وتقدرها لوجهة نظري ، وأصبحت الرضاء عن نفسي  
لضبطي عواطفى ودفعنى إلى السعادة بالحنى . وأصبحت ، فضلاً عن  
هذا وذلك قسماً من الترفيه والسوى وأنا أستمتع إليها وهى تبدي  
إعجابها رقتى ودماثة خاقي !

\*\*\*

ظل « س . هوروك » عشرين عاماً سورياً مديراً لأعمال  
كبار الفنانين أمثال « شاليان » و « إيزادورا دنسكان »  
و « مانفولف » . وقد حدثني مستر « هوروك » بأن من أجدى  
الدروس التى تلقاها من صلاته بهؤلاء الفنانين ذوى الاحساسات  
المرهفة ، ضرورة إبداء المطب لهم ، وإغداق الحب عليهم . لقد  
لبث ثلاثة أعوام مديراً لأعمال « نيو دور شاليان » المعنى الذى  
ظالماً لب بأفئدة سراته القوم فى ملهى « المترو بوليتان » فلم ير  
شاليان فى يوم من الأيام ، طوال هذه الفترة إلا إشاكياً متوجهاً !  
كان يتصرف كالطفل الذى أهداه التدايل . أو - على حد قول  
هوروك نفسه - « كان قطعة من الجحيم ! »

مثال ذلك أن شاليان كان يتصل بمستر هوروك تليفونياً  
فظهر اليوم الذى سيغنى فيه ، ويفاجئه بقوله : « إننى لست على  
مايرام اليوم ! إن حلقى جاف كالعصا . مستحيل أن أغنى الليلة ! »  
فهل كان مستر هوروك يجادله ؟ كلا ؟ بل كان يهرع إلى الفندق

الذى ينزل به شاليان ويقول له وهو يقطر عطفاً : « لمنى عليك  
يا صديقى للسكين ! طبعاً لن تنفى الليلة ! سألقى الحفلة حالا .  
صحيح إنك ستخسر ألفى ريال ، ولكن هذه الحسارة الضئيلة  
لا تقاس إلى جانب شهرتك العريضة ، وسمعتك الناصمة » .

وعندئذ يزفر شاليان زفرة حرى ويقول : « ربما يحسن بك  
أن تمر على مرة أخرى بعد الظهر : تعال فى تمام الخامسة ، فقد  
يكون أصابنى التحسن » .

وفى الساعة الخامسة يهرع هوروك « كمتعة » إلى الفندق وهو  
يبيض خائفاً ، ويصر مرة أخرى على إلغاء الحفلة ، فيتهدد  
« شاليان » مرة ثانية ويقول : « هلا مررت على فى الساعة ١٢ » .  
وفى الساعة السابعة والنصف يوافق المننى الكبير على الغناء  
على شرط أن يسبقه مسز هوروك إلى خشبة المسرح ليعلن أن  
« شاليان » « يعانى برذاً شديداً » . وعندئذ يكذب هوروك ويعد  
بأن يفعل ! .

\*\*\*

يقول الدكتور « آرثر جيتس » فى كتابه « الرائع » علم النفس  
التربوى (١) :

Dr. Arthur Gates, « Educational Psychology » (١)



إن الجنس البشرى بأجمعه يتلف على العطف . فالطفل يسارع بإظهار مالحفه من أذى بل إنه قد يحدث الأذى بنفسه لنفسه لكي يحل على العطف ! والبالغون ، بدورهم يبدون مالحفهم من أذى ويتداولون أخبار مرضهم ، ويعنون خاصة بسرر تفاصيل العمليات الجراحية كي يحدوا من المستعنين بالعطف والاشفاق ! وإبداء العطف على النفس في مواجهة الشدائد والمصائب ، سواء كانت حقيقة أو متوهمة ، أمر هائل لا يكاد يخلو منه إنسان ! .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ٩ :

قدر أفكار الشخص الآخر وابهر عطفك على رغباته

## الفصل العاشر

نداء يستحوذ على قلب كل إنسان

نشأت على حدود البلدة التي ولد فيها « جيسى جيمس » ، « اللص الشريف » الذي طبق صيته الآفاق . وكثيراً ما زرت مزرعة « جيمس » - حيث لا يزال ابنه يعيش إلى اليوم - واستمعت إلى زوجة وهي تقص على القصص عن جهاد « جيمس » في سبيل الفقراء ، وكيف كان يعرض على نفسه للقتل في سطوه على القطارات ، والمصارف لكي يعطي المال المسلوب للمزارعين الفقراء ليددوا ديونهم !!

ولا ريب أن « جيسى جيمس » كان يؤمن ، في قرارة نفسه ، بأنه إنسان مثالي نبيل ، تماماً كما كان يؤمن « شولتز » و « كرولي ذو اللسدين » و « آل كابوني » من بعده بجيلين ! ولم لا ؟ إنه كل من تلقاه من الناس - حتى الشخص الذي يطالملك صورته في المرأة ! يجعل نفسه تقديراً كبيراً ، ويجب - مع هذا - أن يقال عنه إنه متحرر من الأنانية ، متبرى من حب الذات !

فإذا شئت أن تغير طباع الناس ، وجب أن تتوصل إلى  
«الدواعى البديلة في نفوسهم . أفترى هذا أمراً عسيراً يتمذر تطبيقه  
في الحياة العملية ؟ ! دعنا نرى :

كان لدى « هاملتون فاريل » ، وهو صاحب شركة « فاريل  
مشتتل » في جلندولن بولاية بنسلفانيا - مستأجر مشاكس  
لا يفتأ يهدد بإخلاء مسكنه بين آن وآخر . وقبل انقضاء عقد  
الإيجار بأربعة شهور ، أنذر هذا المستأجر مستر « فاريل » بأنه  
سيخلى مسكنه ، بغض النظر عن المقد المبرم بينهما !

قال مستر « فاريل » وهو يروي القصة أمام الفضل  
« قضى هذا الرجل في بيتي فصل الشتاء بطوله ، وهو أسوأ  
فصول السنة وأكثرها ازدحاماً براغي السكنى ، ومن ثم أيقنت  
أن إذا أخلى مسكنه فسيتمذر على أحد بديلاً منه قبل حلول  
الشتاء التالي ، ورأيت حين خيالي مائتين وعشرين ريالاً - هي  
المبلغ المتبقى في عقد الإيجار - تذرهما إلى رباح ، فأظلمت الدنيا  
في ناظرى ، وتولاني المم . وكنت في حالة كهذه أهرع إلى  
المستأجر ، وأنصحه ساخراً ، أن يقرأ العقد مرة ثانية ، فإذا اعترى  
إخلاء المسكن ، وجب أن يدفع باقى الإيجار نقداً وعداً ! . »

ولكننى بدلاً من تمثيل هذا المشهد ، قررت أن أجرب  
أسلوباً آخر ، فذهبت إلى المستأجر العنيد وبدأت حديثى معه

مستر « دو » لقد استمعت إلى قصتك \* ولكننى مازلت  
مستربياً في أنك تنوى الانتقال حقاً . إن خبرة أعوام طويلة  
في تأخير النازل قد علمتني شيئاً عن الطبيعة الإنسانية ، وقد  
توسمت فيك من البداية رجلاً يحافظ على وعده ، ومازلت عند  
حسن ظنى بك ، ولهذا أقترح عليك أن تمنحى قرائك جانباً لبضعة  
أيام وتفكر في الأمر . فإذا أتيت إلى في أول الشهر المقبل  
- عندما يحل موعد دفع الإيجار - وأخبرتني أنك مازلت  
مصرراً على الانتقال ، فإنى أعدك أن أتنازل عن حقوقى كافة ،  
وأعلم بأبى كنت مخطئاً في ظنى ! على أنى مازلت أعتقد أنك  
رجل يحافظ على كلمته ، ويقوم على تنفيذ وعده ! إذ نحن ، آخر  
الأمر ، إما آديون أو قردة ، والخيار عادة متروك لنا ! » فلما أقبل  
الشهر التالى ، أتى الرجل ودفع الإيجار ، ثم حدثنى بأنه تناقش  
وزوجته في الموضوع فقر رأيتها على أنه أكرم لها وأشرف أن  
يوفيا بعهدهما إلى !

\*\*\*

حدثت أن نشرت إحدى الصحف صورة للورد « نورثكليف »  
لم يكن يجب أن تشر ، فكتب إلى محرر تلك الصحيفة يقول :  
« أرجو أن لا تنشروا صورتى هذه مرة أخرى ، فمى فلا تروق

لأى ! » وكان يهدف بهذا إلى الضرب على وتر حساس في  
قلوب البشر جميعاً هو حب الأبناء للأُمهات !

وعندما أراد جون روكفلر، الابن، أن ينهى للصوريين  
الصحفيين عن التقاط صور أبنائه، توسل بدوره إلى الدوافع  
النبلية قال : « إنكم تعرفون أنها مقصدة الصنار أى مقصدة أن  
يكثر الإعلان عنهم ! »

وعندما بدأ « سيروس كيرنس » - الصحفي الذي شأ  
في فقر مدقع، وانتهى بأن أصبح مالكاً لجريدة « سترادى  
إيفننج بوست » و « ايديز هوم جورنال » - عندما بدأ حياته  
الصحفية، لم يكن يسه أن يدفع لحرريه أجوراً كذلك التي  
تدفعها المجلات الأخرى لحرريها، ولم يكن يسه أن يستكتب  
كتاباً من الطراز الأول لأن المال كان يعوزه، ومن ثم توسل  
إلى الدوافع النبيلة في نفوس هؤلاء وهؤلاء . مثال ذلك أنه أنعم  
« لويزا ماي ألكتوت »، وهي في أوج شهرتها بأن تستكتب له  
حين وهب مائة ريال للجمعية الخيرية التي كانت « لويزا »  
تحدث عليها !

ورب قارىء يقول : « قد ينطلي هذا على نورثكليف، وروكفلر  
وروائية عاطفية مثل لويزا، ولكنكم أود أن أراه ينطلي على أولئك  
الرجال ذوي القلوب الفليظة الذين أحصل منهم الأجور كل شهر ! »

وهو على حق ! فليس ثمة مبدأ يسرى على الناس كلهم  
سواء بسواء ! فإذا كنت راضياً عن الحال التي أنت عليها  
فلا داعى لأن تتغيرها . وإذا لم تسكن راضياً، فلماذا لا تجرب ؟  
دعنا ، على أية حال ، نستمع إلى جيمس توماس » - أ-  
تلاميذى السابقين - وهو يروى قصه الطريقة هذه :-

« رفض ستة من عملاء إحدى شركات السيارات أن يدفعوا  
المبالغ المستحقة عليهم بمحبة أن الشركة أخلت بأحد تعدياتها  
معهم في الوقت الذي كان كل منهم موقفاً بامضائه على أنه نال  
حقه كاملاً ! .. وكانت الشركة تعلم أنها على حق، وكانت أولو  
غلطاتها أنها صارت عملاءها بذلك !  
« وإليك الخطوات التي اتخذها مندوبو قسم الحسابات  
بالشركة لتحصيل للمبالغ المتأخرة :

« ١ - ذهبوا إلى كل عميل بدوره وقالوا له إنهم « أتوا  
لتحصيل المبالغ التي فاتت موعد سدادها ! »  
« ٢ - ثم أوضحوا له أن الشركة على صواب (ومعنى  
ذلك بالطبع، أن العميل هو المخطئ ! )

« ٣ - صرحوا له بأن الشركة تعلم عن السيارات أكثر  
 مما يستطيع هو في أن يعرف عنها في يوم من الأيام ، فلماذا إذن  
يتننى للشاكة والفتاد ؟ »

« ٤ - وماذا كانت النتيجة ؟ ظل الجميع يتجادلون على غير طائل !

وأوشك رئيس قسم الحسابات أن يحيل الأمر إلى القضاء للفصل فيه ، لولا أن تنبه المدير الأمر قبل فوات الأوان !  
وبحث المدير أمر هؤلاء العملاء فوجد أنهم جميعاً كانوا من أفضل عملاء الشركة ، وأنهم لم يتوانوا من قبل عن تسديد حسابهم كاملاً . وهنا أيقن أن في الأمر شيئاً ، فاستدعاني وطلب إلى أن أعمل على تحصيل المبالغ المتأخرة لدى هؤلاء العملاء . « وهذه هي الخطوات التي اتخذتها :

« ١ - زرت كلا من هؤلاء العملاء بدوري ، ولسكني لم أفتح أحداً منهم قط في الموضوع الذي أتيت من أجله ، بل كنت أقول للعميل إنني أتيت لأرجع علاقته الحسنة بالشركة إلى ما كانت عليه .

« ٢ - وبعد أن أستمع إلى قصة العميل ، كنت أقول له : « هي ليس لي رأي أبدي ، وأن الشركة لا تزعم أن دعواه باطلة »  
« ٣ - ثم أفهمه أن السيارة التي اشتراها هي في الحل الأول من اعتبارنا . وأنه يعرف عنها أكثر من أي شخص آخر ، فهي سيارته !

« ٤ - وكنت أنكره يتكلم وأنصت إليه باهتمام وأدى عطفاً وتقديراً على وجهة نظره .

« ٥ - وأخيراً ، عندما يصبح في حال تمكنه من المناقشة الهادئة ، أنوصل إلى الدوافع النبيلة في نفسه ، فأقول : إن سوء التفاهم الذي وقع بينه وبين مندوبي الشركة أمر يؤسف له وما كان ينبغي أن يقع ، ثم أبادر بالاعتذار إليه نيابة عن الشركة ، وأردف قائلاً :

- على أي أطع بما ألمه فيك من إنصاف ورحابة صدر ، أن تسدي إلى معروفك . هاهو ذا كشف بحسابك ، سأتركه لك وأدع لك النظر فيه كما لو كنت مديراً للشركة ، وسأرضى بحكمك أيا كان .

فهل تراه كان يسد حسابه ؟ طبعاً ! وهكذا سد العملاء الستة حسابهم إلا واحداً ورفض أن يدفع درهمات قليلة ! أما الخمسة الباقون فقد سدوا كافة المبالغ المتأخرة ؛ ثم لم يكذب يعضى عامان حتى كنا نلهمهم سيارات جديدة ! »

والغزى الذي يسعى أن أستخلصه من هذه القصة هو أن الناس - كقاعدة - أبناء مخلصون . وقليلون منهم هم الذين يشذون عن هذه القاعدة . والرجل الذي يسدو أنه

مشاركس عنيد يستحيل منصفاً مخلصاً إذا أنت عاملته على أنه  
منصف مخلص .

فإذا أردت أن تكسب الدس إلى وجهة نظرك ، فأحرى  
بك أن تتبع القاعدة رقم ١٠ :

نوصل إلى الروائع النيرة :

## الفصل الحادي عشر

### أفضل مثلما تفعل السيدنا

بند تضع سنوات استهدفت جريدة « فيلادلفا إنفينج  
ولتين » لحلة شعواء من التجريح والتشهير . فقد نبئت شائعة  
عجيبة مالبثت أن سرت مسرى النار في الهشيم ، تزعم للمعلنين  
في تلك الصحيفة أنها - أي الصحيفة - تكاد تقتصر على  
الإعلانات وتوشك أن تخلو من الأخبار والمقالات ، وجريدة  
كهذه مصيرها إلى البوار في القريب !

كانت الشائعة جد خطيرة ، ومن ثم كان على المشرفين  
على هذه الجريدة أن يضعوها لها حداً . ولكن كيف ؟  
إليكم بيان ما حدث :

انزعجت الجريدة من أحد أعدادها المادة الإخبارية وضمنتها  
كتاباً أسمته « يوماً واحداً » « One Day » ، فجاء مؤلفاً من  
ثلاثمائة صفحة - أي في حجم كتاب يساع بريالين - وباعتها  
الجريدة لقاء قرشين للنسخة !

وقد كان إخراج هذا الكتاب كفيلاً بوضع الأمور في

صاحبها ، إذ أصبح - بما لا يقبل الجدل - أن الجريدة تحمل حملاً  
ثقيلاً من المادة المفيدة .. بل لقد ضاع الكتاب هذه الحقيقة  
في « قالب تمثيلي » وأظهرها بما لم يكن يظهرها به الجدل والنقاش ،  
والاستمالة بالمنطق والأرقام !

\*\*\*

واقراً « من العرض » مؤلفه « كنيث جودي » و « زين  
كوفان »<sup>(١)</sup> تجد فيه صوراً مثيرة لما يجنيه أولئك الذين يحسنون  
عرض سلعهم ، من أرباح طائلة .. تجد فيه كيف تدعو شركة  
« السكروولكس » لمراوحها الكهربية بإشعال عيدان القنب  
قريباً من أذن الزبون ، للتدليل على صمت المروحة ! . وكيف  
يبيع « سبرز رويك » القبة بما يقرب من وبالن لأن عليها  
توقيع « آن سودرن » ممثلة السينما ! .. وكيف شق « ميكي  
ماوس » طريقه إلى دائرة المصارف - بعد أن شقها إلى شاشة  
السينما - وكيف أن إطلاق اسمه على لعب الأطفال انتقل  
إحدى مصانع اللب من الخراب ! . وكيف تجذب « شركة  
إيسترن للخطوط الجوية » المارة إلى واجهة بها نماذج مصغرة  
لطائرات من طراز « دوجلاس » ! . وكيف يتبر « هاري

(١) - Show - Kenneth Goode & Zenn Kaufman,   
manship in Business

الكسندر « المشتريين بإذاعة مباراة ومهمة في الملاكمة ، بين  
بضاعته وصناعة منافس آخر ! .. وكيف يوقف « كرايزلر »  
الغيلة الضخمة على سطوح سياراته ليرهن متانتها ! .

هذا هو رمن العرض .. وهذا هو عصر التمثيل . فسوق  
الحقائق مجردة لم يعد يكفي ؛ يجب أن نسوقها في قالب تمثيلي  
يؤثر في الدعوس . نعم . ينبغي لك أن تتقن فن العرض كما تتقنه  
السيما وتتقنه الإذاعة ! .

\*\*\*

كان « جيمس وينتون » مكلماً من شركته بأن يقدم  
تقريراً عن العمل الذي يجب أن يصاحبه نوع جديد مبتكر من  
« الكولود كرمج » استخرجته الشركة بحيث لا تزاحه أصناف  
أخرى . وكان يتعمق عليه ، إلى أن بعد تقريره ، أن يستشير رجلاً  
حجة في شئون التسمية ، ولكن محاولته الأولى باءت بالفشل  
ذلك لأنه ارتأى رأياً ، وارتأى الخبير رأياً آخر .

قال مستر وينتون :

وجدتني أنساق إلى جدال عميق . فلما قال لي الخبير إنني  
مخطئ ، في تقديرى ، انطلقت أبرهن له على أني مصيب ،  
وأطلقت أحجراً - لفرط صروحي ! ولكن الوقت المخصص للزيارة

كان قد أرب ، و انتهت المقابلة دون أن انتهى إلى نتيجة ! .

« وفي المرة التالية لم أعرض عليه أرقاماً ، وحقائق ؛ بل ذهبت إليه وقد اعتزمت أن أصوغ الحقائق في قالب تمثيلي .

وإذ دخلت إلى مكتبه وجدتته مشغولاً بمحدث تليفوني ، فانهزت هذه الفرصة وفتحت حقيبة جلدية ، استخرجت منها اثنين وثلاثين وعاء من « الكوليكريم » وضعتها فوق مكتبه ، وكان فوق كل وعاء بيان قصير بطريقة صنمه ، و بيان تكاليفه ، والسر الذي يباع به ! .

فإذا حدث ؟ .

« لم تكن هناك حاجة إلى الجدال . . التفط الرجل الوعاء الأول ، ثم الثاني . . ودار بيننا حديث قصير ألقى خلاله بضعة أسئلة . . لقد عرضت عليه في هذه الزيارة الحقائق نفسها التي عرضتها عليه في المرة السابقة ولكنني كنت في هذه المرة أستمع بالتمثيل ! وكتم أحدث هذا من فرق ! » .

« فإذا أردت أن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فانبع القاعدة

رقم ١١ .

ضع أنظرك في قالب تمثيلي

## الفصل الثاني عشر

عندما لا يتسع شيء آخر ، جرب هذا

بينما كان « تشارلي شواب » يتفقد أحد مصانعه ، لاحظ أن عمال المصنع لم ينجزوا ما كان متظراً منهم إنجازه ، فاستدعى مدير المصنع وقال له : « كيف تمعز ، مع قدرتك وبراعتك ، عن حوز العمال إلى إنتاج ما هو مطلوب منهم ؟ » .

فأجاب المدير : « أنا في الحق لا أدري ! لقد جربت كل السبل . . لاطلقهم وحتنتهم ، بل نهيتهم وألدرتهم ولكن بلا جدوى ! إنهم لا يريدون أن يبرزوا الإنتاج وحسب ! » .

دارت هذه المناقشة قبيل انصراف عمال النهار إلى منازلهم ونسلم عمال الليل دفعة العمل : فقال شواب للمدير : « حسناً : أعطى قطعة من الطباشير » ثم توجه إلى أقرب عامل منه وسأله : « كم قطعة أجزتم اليوم ؟ » فقال : ست قطع » .

فعمد شواب إلى أرض المصنع وكسب الرقم ٦ بالطباشير عجم كبير ، وبينما عمال الليل يدخلون المصنع شاهدوا الرقم ٦ مكتوماً على الأرض واستمروا السب ، فأجابهم عمال النهار :

« لقد كان الرئيس هنا اليوم ، وسألناكم قطعة أنجزنا ، ها  
قلنا : ستأ ، كتبها على الأرض ! »

وفي اليوم التالي تفقد شواب المصنع فوجد أن عمال الليل قد  
محووا الرقم ٦ وأحلوها بحله الرقم ٧ بالحجم الكبير ! .

وعند ما سلم عمال النهار العمل رأوا الرقم ٧ مكتوباً . .  
إذن فعمال الليل يظنون أنهم أقدر منهم وأرع ؟ حساً .

لسوف يلتقون عليهم درساً لن ينسوه ! وانكبوا على العمل في  
حماسة ، وقبيل انصرافهم خلفوا وراءهم الرقم ١٠ مكتوباً على  
أرض المصنع ! وسرعان ما أصبح هذا المصنع الذي كان العمل  
فيه يسير متوانياً طبعياً أكثر مصانع الشركة إنتاجاً ! .

فما هو المبدأ الذي استخدم هنا ؟ .

سأدع شواب يصوغه في اعتباراته الخاصة :

« لاشيء يبيث الحماسة في القلوب ، ويحفز إلى مرعة  
الإعجاز مثل المنافسة ؛ ولست أعي المنافسة في أسوأ ما فيها ، تلك  
التي تهدف إلى جمع المال ، ولكي أقصد بها الرغبة في التفوق ! »  
الرغبة في التفوق ! ربي القمار في الوجه ! .

هذه طريقة لا تحب أبداً في التوصل إلى أمان فيهم  
روح تنوُّب ! .

وغير التحدي لم يكن « نيودور روزفلت » ليصبح رئيساً  
للولايات المتحدة ! كان « الفارس العنيد » - كما كانوا يلقبونه - قد  
وصل توأ من « كوبا » وعين محافظاً لولاية نيويورك ، وسرعان  
ما انبرى له المعارضون يشنون عليه حملة شواء ، وبدلون بكل  
ماوسمهم من حجج قانونية على خطأ تعيينه في هذا المنصب ! .

وأوشك الخوف أن يدب في قلب روزفلت ، وفكر في  
التنحي عن منصبه ، غير أن صديقه « توماس كوليبريلات »  
أهاب به قائلاً : « هل استحل بطل . » « سان جوان هل »  
إلى جيبان ؟ ! » .

وصد روزفلت إلى النهاية ، وغير هذا « التحدي » لانتاريخ  
روزفلت وحده ، بل تلجئ أمة بحالها ! لقد عرف « شارلس  
شواب » قيمة التحدي ، وكذلك عرفها « بلات » « آل سميث »  
عند ما كان « آل سميث » محافظاً لنيويورك ، تواترت  
الأنباء بأن المجرمين من نزلاء سجن « سنج سنج » ، في غرب  
« جزيرة الشيطان » يتسللون إلى خارج السجن مستهزين فرقة  
خلو منصب مدير السجن ! .

ورغب آل سميث في أن يعين لالسجن حارساً حازماً قوياً  
فمن يختار : أرسل في طلب لويس لويس « من نيوهامبتون » ثم



قاله : « مارايك في أن تتولى إدارة سجن « سينج سينج »  
إتهم يحتاجون إلى مدير حازم محك هناك ! » .

وجد لويس أن قد كان يعرف ما ينطوي عليه هذا المنصب  
سعى أخطار ، فضلاً عن أن المنصب كان خاضعاً لتقلبات  
السياسة وأهوائها ! .

فلما رأى سميت تردد لويس : أسند ظهره إلى ظهر مقعده  
وانقسم قائلاً :

« إنني لا أؤمك أيها الشاب على ما انتابك من جوع . إنها  
وظيفة خطيرة لا يلائمها إلا رجل قوى حازم ، وسوف أبحث عن  
مثل هذا الرجل ! » .

وإذن فقد كان سميت يتحدى ؟ ! وقبل لويس الوظيفة ؟  
وما لث أن أصبح أشهر مديري السجون على الإطلاق ! .  
حتى لقد بيع من كتابه « عشرون ألف سنة في سينج سينج »<sup>(١)</sup>  
مئات الآلاف من النسخ ! وقد استنهضت قصصه حياته كدبر  
للسحر العتيق ، عشرات من مخرجي الأفلام السينمائية إلى  
العمل ، وأنت محاولاته في سبيل تحويل المجرمين إلى بشر  
يسقلون بالمحزرات .

Lewis R. James, «20,000 Years in Sing Sing» (١)

قال « هارفي فايرستون » مؤسس شركة « فايرستون »  
الكبرى للمطاط :

« لا أحب أن المال وحده يستطيع أن يجمع الرجال  
الطيبين ويستبقهم معاً . ولكن المنافسة وحدها تستطيع هذا »  
هذا كله ما يبتغيه الرجل الناجح : المنافسة ! الهال لإثبات  
التفوق ! الفرصة السانحة لإظهار المقدرة ! .

فإذا أردت أن تكسب الناس ذوى الروح الوثابة ،  
والشجاعة الأديبة إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ١٢ :  
ضع الأمر موضع التحدى

## إجمال

اثنتا عشرة طريقة لكي تجتذب الناس إلى وجهة نظرك  
القاعدة رقم ١ : لا تتجادل . واعلم أن خير السبل لكسب  
جدال هي أن تتجنبه .

القاعدة رقم ٢ : اظهر احتراماً لآراء الشخص الآخر . لا  
تقل لأحد إنه غطى .

القاعدة رقم ٣ : إذا كنت غلطاً فلم بخطئك .

القاعدة رقم ٤ : توسل بالرفق واللين ، ودع الغضب والعنف

القاعدة رقم ٥ : اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم .

القاعدة رقم ٦ : دع الشخص الآخر يتولى دفعة الحديث .

القاعدة رقم ٧ : دع الشخص الآخر يحسب أن الفكرة فكرته .

القاعدة رقم ٨ : حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة

نظر الشخص الآخر .

القاعدة رقم ٩ : قدر أفكارك الشخص الآخر وأبد عطفك

على رغباته .

القاعدة رقم ١٠ : توسل إلى الدوافع النبيلة .

القاعدة رقم ١١ : صغ أفكارك في قالب مثبلى .

القاعدة رقم ١٢ : ضع الأمر موضع التحدى .

## الجزء الرابع

نسمع طرق لكى تملك زمام الناس  
دون أن تسيء إليهم أو تستبد عنادهم

### الفصل الأول

إذا لم يكن بد من استكشافهم، الأخطاء فهاك الطريقة :

نزل صديق لى ضيفاً على البيت الأبيض ذات مرة في عهد  
رئيس « كالفن كوليدج » . وبينما صديق فى طريقه إلى مكتب  
الرئيس سمعه يقول لأحدى سكرتيراته : « ما أجمل ثوبك  
هذا ! يظهر كفاتة جذابة ! » .

ولعل هذا كان أجمل مدح وهبه « كال الصامت » - كما  
كأوا يلقونه ! - لأحدى سكرتيراته فى حياته كلها ! بل كان هذا  
المدح غير معتاد ولا متوقع ، حتى إن الفتاة تضرعت وجنتها  
وعليها الارتباك فلم نحر جواباً ! ثم أردف كوليدج : « لا تقى .  
حامدة هكذا ، فقد قلت ماقلت لأروح عنك ، ورجائى أن  
تهنى من الآن فصاعداً ، بالمحافظة على مواعيد العمل ! » .

وأحب أن كلاً منا لا يجد غصاصة مطلقاً في أن يستمع

إلى مالا يسره ، أو ما يذكره بنقص فيه بعد أن يمتدح ولو قليلاً !  
وهذا بعينه ما كان يفعله « ماكنلى » عندما كان مرشحاً  
للمرئاسة . فقد كتب أحد الشبان الجمهوريين فى ذلك الوقت  
خطبة ، كان يعتقد أنها أروع وأبلغ مما كتب « شيشرون »  
و « بارتريك هنرى » ، « ودانيل وبستر » جميعاً !

ثم قرأ هذا الشاب خطبته فى حماسة دافقة ، وصوت جمهورى  
على « ماكنلى » . وصحیح أنه كانت للخطبة بعض عناصر  
الروعة ، ولكنها كانت تافهة ، خليقة - لو أقيمت - بأن تتبر  
عاصفة من النقد . ولكن « ماكنلى » لم يشأ أن يجرح  
إحساس القتي ، لا ولم يرد أن يقتل فيه حماسة المتقنة ، فكيف  
حسم هذه المشكلة الدقيقة ؟ !

قال « ماكنلى » للشاب : « يا بني ، هذه خطبة رائدة حقاً  
وليس فى وسع أحد أن يعد مثلاً ! وثمة مواقف كثيرة نستحق  
أن تلقى فيها هذه الخطبة ، ولكن ، أنرى الخطبة تلائم الموقف  
الراهس ؟ ! أنا أقدر وجهة نظرك ، ولكن من الحتم على أن أقدر  
وجهة نظر الحزب كذلك ، فهلا رجعت إلى بيتك وكتبت  
خطبة على النمط الذى أشير به عليك ، ثم أرسلت لى نسخة  
مها ؟ ! » .

وقد فعل الشاب ، وأعمل « ماكنلى » قلبه الأزرق فى

الخطبة الثانية وأشار على الشاب أن يعيد كتابتها من جديد ،  
وما زال بالشاب حتى غدت خطبته من أعظم الخطب التى أقيمت  
فى ذلك الحفل ! .

وها أنا أسوق إليك الرسالة الشهيرة الثانية التى كتبها  
« إبراهيم لنسكولن » - أما الرسالة الشهيرة الأولى فقد كتبها  
إلى « مسز بكسي » يعبر فيها عن أسفه لمقتل أبنائها الخمسة فى  
صاحة القتال ! .

ولا يبعد أن يكون لنسكولن قد دمج رسالته هذه - وهى  
موجّهة إلى الجنرال هوكر - فى خمس دقائق ، إلا أنها قد بيعت  
فى مزاد علنى جرى عام ١٩٢٦ بمبلغ اثني عشر ألف ريال ! وهو  
مبلغ يزيد بكثير عما استطاع لنسكولن أن يذخره فى مدى نصف  
قرن من العمل الشاق المرهق ! .

كتب لنسكولن هذه الرسالة فى ٢٦ أبريل عام ١٨٦٣ ، وهى  
خلال فترة حالكة من تاريخ الحرب الأهلية الأمريكية : كان  
جيش الاتحاد « أشد يتعثر فى هزيمة تلو الهزيمة ، ويخرج من  
مذبحة مذبحة ليعوض بمعان مذبحة أقسى وأمر ! وروعت  
الأمّة وهى تشهد مصارع أبنائها وهجر آلاف من الجنود صفوف  
الحيش ، وثار الجمهوريون من أعضاء مجلس الشيوخ ، وطالبوا  
بطرده لنسكولن خارج « البيت الأبيض » ! . عندئذ كتب

لنكون رسالته هذه التي جاء فيها قوله : « إنه ليبدولى ومحن  
تضبط على حافة الدمار الأبدى أن العناية الإلهية تناصبنا العداء  
فلست أنبين في حاشية هذا الظلام المريب بصيصاً من النور  
ولو قليلاً ! » .

وأما أورد هذه الرسالة هنا لأنها تبين كيف حاول لسكون  
ن يغير بها عقلية قائد يتوقف مصير الأمة على إقدامه وحمته .  
وربما كانت تلك أوجع رسالة كتبها لسكون بعد أن أصبح  
رئيساً لاجه مورية ، ورغم ذلك فقد امتدح فيها الجنرال « هوكر »  
قبل أن يتكلم عن أخطائه الخطيرة .

نعم ، كانت هناك أخطاء خطيرة ، ولكن لسكون لم  
يصفها بهذا الوصف . . وإليك مطلع الرسالة :

« لقد وضعتك على رأس جيشي بعدما اجتمع لدى من  
الأسباب ما يثبت جدارتك بهذا المنصب ، ومع هذا يحسن بي  
أن أصارحك بأن ثمة أشياء لا أستطيع أن أتفق معك عما  
يصدوها ! .

« إن تفق في شجاعتك ، ومهارتك ، وجدارتك بمنصبك  
لا يتطرق إليها الشك ؛ وهذه صفات أحببتك من أجلها ،  
وأحببتك فصلاً عنها ، لأنك لا تخلط السياسة بمهنتك العسكرية  
وأنت في هذا جد مصيب .

« وأنت طموح ، وهذه صفة ، لو ألزمت حذردها المقولة ،  
لنفقت ولم تضر . ولكنك أغلقت حين صبيت اللوم جزافاً على  
زميلك « الجنرال » برنيد « قد انصت لصوت طموحك وحده  
فقطلت هذا الزميل ما استطعت ، وأتيت خطأ كبيراً نحو أنك لك  
في السلاح ، ونحو البلاد عامة ! .

« وقد سمعت من مصدر لا أملك إلا أن أصدقه ، أنك  
صرحت بأن الحش والحكومة معاً في حاجة إلى ديكتاتور !  
وأما أولئك القيادة لهذا الزعم لا بل ولتلك إياها على الرغم منه !  
القادة الظافرون وحدهم هم أصحاب الحق في أن يكونوا حكاماً  
مطلقين ! على أنني سأخاطر بمنحك سلطة مطلقة في مقابل أن  
تمنحنا النصر !

« واعلم أن الحكومة ستناصرك أقصى ما في طوقها ،  
لأبأ أكثر مما ناصرت سواك من القادة ، ولا بأقل منه ، ولكن  
بمثله ! وكل ما أخشاه أن ترتد إليك روح التذمر التي أترتها  
في الجنود بانتقادك مسالك « برنيد » وسحبك الثقة منه !  
« وأملكك تعلم أن نابليون نفسه لو كان حياً إلى اليوم لما  
وسعه أن يحصل على خير ما في جنوده بإظهار مثل هذه الروح  
التي أظهرت ، فاحذر التهور والانفداع ، وتقدم في قوة وعزم  
لأبلين . تقدم إلى الأمام وامنحنا النصر ! » .

وأنت لست ككولنج ، وما كنلى ، ولا لنكون ،  
فهل تريد أن تعرف كيف تنمك هذه الفلسفة فى اتصالاتك  
اليومية ؟ حسناً : سأعرب لك مثلاً :

خذ قصة مستر « جو » ، وهو مواطن عادى مثل ومثلك .  
وقد روى هذه القصة أمام الفصل :

كانت شركة « دارك » للبناء - التى أشتغل بها - قد  
تعاقدت على إتمام بناء ضخم لإحدى المؤسسات فى فيلادلفيا فى  
موعد معين ، وأشرف البناء فعلاً على الانتهاء ولم يبق إلا الزخرفة  
البرونزية التى تزين واجهته الخارجية ، وهنا أعلن متعهد  
الزخارف أنه لن يستطيع أن يسلم ما هو مطلوب منه فى الوقت  
المحدد !

« وجرت المصادفات التليفونية ، ونشب الجدل العنيف ،  
والمناقشات الحامية ، ولكن بلا جدوى ! ومن ثم أوفدتنى  
الشركة إلى نيويورك لأزعم « أسد البرونز » حظيره !  
وما إن دخلت عليه فى مكتبه حتى قلت له :

- عند ما غادرت أنظار هذا الصباح فتشت فى دليل  
التليفون عن عنوانك وقد وجدت أنك تحمل اسماً لا يشاركك  
فيه أحد قط !

فقلت أسرار التاجر الكبير وقال :

- حقاً ؟ إنه اسم غير عادى ! لقد أنت عائلتى من هولاء  
واستقرت فى نيويورك منذ مائتى عام تقريباً !  
« ثم اطلق يتحدث عن عائلته وأجداده ، فلما أتم الحديث  
أبدت له إعجابى بضخامة شركته ، وعقدت مقابلة بينهما وبين  
بعض الشركات الأخرى التى زرتها . فقال :

- لقد أشتقت عمري بأكله فى تأسيس هذه الشركة ،  
ولمى لفخورها . هل لك فى جولة فى أعماق المصنع ؟  
وفى خلال تلك الجولة ، رحبت أبدي إعجابى وتقديرى  
لكل ما تقع عليه عيناى ، فلما فرغنا من الجولة أخبر المدير على  
دعوتى للقاء معه وبعد اللقاء قال المدير :

- والآن لنعد إلى العمل . لقد أدركت طبعاً ، لماذا جئت والحق  
أنتى لم أتوقع أن زيارتك ستكون معمة بهذا القدر ! فى وسعك  
أن تعود إلى فيلادلفيا ، ومعك وعد فاطم بأن تصل المواد المطلوبة  
فى موعدها ، ولو انتضى الأمر تأخير بعض الطلبات الأخرى ! «  
وهكذا بال مستر جو مطالب دون أن يطلب شيئاً ! ووصلت  
المواد فى موعدها وتم تسليم البناء فى اليوم المتفق عليه : فهل كان  
يحدث ما حدث لو لم يستخدم مستر جو هذه الطريقة الفعالة ؟ !  
فلكى تسلس قيادة الناس إذن دون أن تسمى إليهم أو  
تستثير حناهم ، إليك القاعدة رقم ١ :

إبراً بالنساء المستطاب والتقرير الفلص

## افضل لثاني

### كيف تلتقد وتسلم من البضاعة !

كان « تشارلس شواب » يطوف ظهر أحد الأيام ، بأحد مصانع الصلب التي يشرف عليها ، فوقع بصره على بعض العمال وهم يدخلون ، وفوق رؤوسهم مباشرة لافتة تحمل هذه العبارة « والتدخين ممنوع » . . . فقل أشار شواب إلى اللافتة وعذف عماله قائلاً : « ألا تحسنون القراءة ؟ ! » كلا ! ليس شواب من يفعل هذا ! بل سار إلى الرجال ، وناول كلًا منهم سيجارة فاحترأ وقال : « سأقدر لكم صنعكم ، أيها الزقاق ، لو دخلتم هذا السجاري في الدوحة الخارجية ! » ؛ وقد عرفوا لساعتهم ما يرى إليه ، فأكبروا فيه امتناعه عن لومهم - واللوم من حقه ! - فقل تلك إلا أن تحب مثل هذا الرجل ! ؟

وكان « جون وانا ميكر » يستخدم هذا الأسلوب نفسه في معاملة عماله . فقد اعتاد أن يقوم بجولة في متجره الكبير ، في فيلادلفيا كل يوم . وفي ذات يوم رأى أحد الزبائن ينتظر صابراً

دون أن يعيره أحد العمال التفاتاً ! . فأين كان الباعة ؟ كانوا في طرف ناه من المتجر يسرون ويتقنطرون !

ولم يفقه « وانا ميكر » بكلمة ، بل تسلل في هدوء إلى ما وراء الحاجز - حيث يقف الباعة ولبي طلب الزبون بنفسه ثم سلم « البضاعة » لأحد عماله كي يلفها ، وانصرف لحاله ! !

\*\*\*

في الثامن من شهر مايو عام ١٨٨٧ توفي الخطيب الفوه « هنري وارد بيتشر » . وفي يوم الأحد التالي ، دعا « ليمان أبوت » ليتكلم من فوق المنبر المسامت الذي هجره رائده « بيتشر » . وكان « ليمان » يتحرق شوقاً لأن تأتي خطبته أروع ما تكون ، ومن ثم كتبها مرة ومرة وأودعها كل ملوسمه من زينة وزخرف . ثم قرأها على زوجته . ولسكتها - أي الخطبة - كانت ككل الخطب المكتوبة ، ضعيفة ، ظاهرة العيوب ، ولو أن زوجته كانت سقيمة الذوق لغالت له لغورها : « ما هذا يا ليمان ؟ إنها فظيعة ! إنك ستدفع الناس إلى النوم ! كان ينبغي لك أن تكون خيراً من هذا ، بعد الوقت الطويل الذي قضيته في ممارسة الخطابة ، فبحق السماء لماذا لا تتكلم . كأنسان ؟ لماذا لا تكون على السجى ؟ إنك نسىء إلى نفسك أبلغ إساءة إذا تلبت هذا الخطبة ! » .

هنا ما كانت تقوله ، ولو أنها ظلت فأنت تعرف ماذا كان يحدث ، وكانت هي تعرف كذلك ! ولهذا لم تقل سوى أنها « تلاحظ أنها تصلح كفال لـ « نورث أميريكين ريفينو » .. أى إنها امتدحت الخطبة وأمت - فى الوقت نفسه - طرف خفى ، أى إنها لا تصلح كحلية ! وأدرك ليمان وجهة نظرها ، فزق الخطبة التى ضمنها عصارة ذهنه ، وارتمل خطبته فجاءت آية فى البلاغة والروعة !

فلكى تملك زمام الناس دون أن تسمى إليهم أو تستشير عندهم ، إليك القاعدة رقم ٢ :

افت النظر إلى الألفاظ من طرف خفى

## الفصل الثالث تسكع عن أخطائك أولاً

منذ صبح سوات ، تركت أمة عى « جوزفين كارنيجى » تسكع فى « كانساس » وقدمت إلى نيويورك لتعمل سكرتيرة لى كانت ، إذ ذاك ، فى التاسعة عشرة من عمرها ، وقد أتت دراستها قبل ذلك بثلاثة أعوام . وكانت تجارها فى الحياة تزيد بقليل على الدم ! والسكتة اليوم إحدى السكتات البارعات الحكايات !

وفى ذات يوم أوشكت أن أتخذ ملكاً لها ، ولعلنى مكش فجأة ، وقلت لى : « لحظة واحدة يا ديل كارنيجى ! لحظة واحدة ! إن سكتك ضعف من جوزفين ، ولك من تجاربك فى الحارة أصاف أضاف مالها ، فكيف تتوقع أن يكون لها مثل وجهة نظرك ، وحكمك ، ومقدرتك ، مهما كانت هذ متواضعة ؟ ! لحظة يا ديل ! ماذا كنت تسكع وأنت فى التاسعة عشرة من عمرك ؟ أتذكر الأسطاء الفاشحة ، والمحافات

الشكررة التي كنت تأتينا؟ أذكر الوقت الذي ضللت فيه كذا وكذا، وكيت وكيت؟!

فلما قلبت الأمر على أوجهه في نزاهة ونجود، انتهيت إلى أن جوزفين، وهي في التاسعة عشرة من عمرها، أفضل بكثير مما كنت وأنا في مثل سنها! ولم يكن هذا - للأسف! - من قبيل إدخال السرور على قلب جوزفين!

وبعد تلك المرة، صرت كلما أردت أن أفنت نظر جوزفين إلى خدائها أنه أبدأ بقولي: «لقد أنيت بإجوزفين خطأ، ولكن الله يعلم أنه ليس شراً من كثير مما أنيت أنا! فأنت لم تودى ولك صدق الحكم على الأشياء، بل يتأتى هذا عن طريق التجربة ونحدها، وأنت أفضل مما كنت أنا في مثل سنك. إني أحل عيباً كبيراً من الأخطاء الفتيبة السخيفة، حتى إنه لا يحدوني أقل الرغبة في أن أتفدك أنت أو سراك. ولكن... ألا ترين أنه يكون أصوب لو ضللت كذا وكذا؟!

وثق أنه لن يثقل عليك أن تنصت إلى إحصائية مطوّلة بأخطائك الشخصية لأن المنتقد بدأها مسلماً بأنه، بدوره، ليس معصوماً من الأخطاء!

وقد تعلم الأمير «فون بولو» هذه الحقيقة في سنة ١٩٠٩ كان إذ ذاك رئيساً لحكومة ألمانيا في عهد غليوم الثاني -

الإمبراطور المتكبر المتعرج، وآخر أباطرة الألمان - وكان الإمبراطور ياداً في بناء جيش وأسطول يقاخر بأن الدنيا لم تشهد لها نظيراً. ثم حدث شيء يدعى الدهشة! لقد أدلى الإمبراطور بتصريحات رجّت القارة الأوربية، وخلقت سلسلة من الأزمات لبنت تحميم كالسكابوس، زمناً، على صدر العالم! وزاد لطعن بله أن تصريحات الإمبراطور كانت علانية، ومتى؟ في الوقت الذي كان فيه ضيقاً على الملأ! ثم زاد الإمبراطور على ذلك أن أعطى إذنه الإمبراطوري الكريم نشر التصريحات لتندوب حقيقة «الدبلي تلجراف»

وكان من بين هذه التصريحات أنه الألفي الوحيد الذي يشمر بالود نحو الانجليز! وأنه يبنى أسطولاً يراجه به البايان! وأنه - وحده - قد أبعد انجلترا من القوط إلى الحضيض على أيدي فرنسا وروسيا! وأن مدروع الحملة الذي وضعه «هو، ممكن» «لورد زوبرتس» من أن يهزم «البور» في جروب أفريقيا... إلخ

ولم يحدث قط - من قبل - أن جرت مثل هذه التصريحات على لسان ملك أوروبا في وقت السلم! واشتعلت الدول الأوربية غضباً! وهاجت إنجلترا وماجت، وجعل الساسة الألمان أديهم على قلوبهم توجساً! وفي خضم هذا التوتر الشديد، وبينما الأزمة تضرب نظامها حول الإمبراطور، اقترح على الأمير «فون بولو»



أن يعلن أنه هو المسترل عن هذه التصريحات ، وأنه أوعز بها إلى الامبراطور !

واحتج « فون بولو » قائلا : « ولكن يادولاي .. أن يصدق أحد في ألمانيا أو إنجلترا أتى من الدهاء بحيث أنصح لجلالتكم بإلقاء مثل هذه التصريحات ! » وفي اللحظة التي انطلقت فيها هذه الكلمات من بين شفطي « فون بولو » أحس نوره أنه قد ارتكب خطأ جسيماً ! وانفجر الإمبراطور صائحاً كالعادة : « أنتهبرني ، إذن ، حاراً أتى من الأخطاء مالا يمكن أن تأتيه أنت !! »

عندئذ عرف « فون بولو » أنه كان يجب أن يمتدح قبل أن ينتقد... ولما كان هذا قد فات أوانه ، فقد فعل أفضل مما هو ممكن في مثل هذا الوقت : امتدح بعد أن انتقد !

فقد أجاب في إجلال وتوقير : « إنني أجد ما أكون عن الإيمان إلى هذا !! لجلالتكم تفوقوني في نواح لا تنكر ! لاق المعرفة البحرية والسكرية وحسب ، بل في العلوم الطبيعية » أيضاً ! فطالما استمتعت في إعجاب إلى شرح جلالتكم لحماز الضغط الجوي ( البارومتر ) ، والتلغراف اللاسلكي ، وأشعة « رونتجن » ! » إنني جاهل جهلاً قاصحاً ، يادولاي ، بكل فروع ، العلوم الطبيعية فليس لدى أدنى فكرة عن الكيمياء أو الطبيعة ، وأنا عاجز عن تفسير أبسط الظواهر الطبيعية ! »

وصمت « فون بولو » قليلاً ، ثم قال : « ولكنني قد استمتعت من هذا ببعض المعرفة التاريخية ، وربما يعض صفات تنفع في ممارسة السياسة . وخاصة الناحية الدبلوماسية » .

وأشرق وجه الامبراطور من جديد ! لقد امتدحه « فون بولو » ، بل ارتفع به إلى عليين ، وأهوى بنفسه إلى الحضيض ! كان في وسع القيصر أن يعض عن أي شيء بعد هذا ، فصاح في حماسة :

« ألم أقل لك مراراً إننا سكل احداً الآخر ؟ ينبغي أن نحقق دائماً جيداً إلى جنب ، وسنقف ! » وشد على يد فون بولو لأمرة واحدة ، بل جملة مرات . وظل طول يومه ملازماً حماسته حتى إنه صاح وهو يلوح بقضبة يده في الهواء : « لو قدح امرؤ في « فون بولو » لأعطيته لكعة على الرأس ! »

فإذا كانت تضع عبارات تلزم بها نفسك حدود التواضع ، وترفع بها محدثك بما تصفيه عليه من المدح والثناء في وسعها أن تحول إمبراطوراً غاضباً إلى صديق حميم ، فتصور ما يستطيع التواضع والمدح أن يفعله لك ولدي في اتصالنا اليومية !

فلكي تملك زمام الساس دون أن تسىء إليهم أو تستثير هنادم ، اتبع القاعدة رقم ٣ :

تكلّم عن أخطائك قبل أن تنتقد الشخص الآخر

يقول له « ربما لو أضفنا إليه هذه الميزة لكان أفضل . . »  
كان دائماً يفسح للشخص الآخر المجال لكي يتصرف من  
نقاء نفسه !

أسلوب كهذا ، في معاملة الناس ، يجعل من المهن على  
الشخص الآخر أن يصحح خطأه . وأسلوب كهذا يحفظ للرجل  
الآخر بكرهياته ، ويشيع فيه إحساساً بالأهمية ، ويسلب  
ويُدفعه إلى التعاون بدلاً من أن يحفزَه إلى الثورة والمناذرة !  
فلذلك تملك زمام الناس دون أن تسيء إليهم أو تستثير  
عنادهم ، اتبع القاعدة رقم ٤ :

فرم اقتراحات مهينة ولو نصرت أو مرصرت

٢٢٨

## الفصل الرابع

لا يجب أحد أن يتلقى الأوامر

حظيت أخيراً بشرف تناول العشاء مع الآنسة « أيداتاريل »  
عميدة كتاب التراجم الأمريكيين . وحين أخبرتها أنني عاكف  
على وضع هذا الكتاب ، بدأنا نقاش في موضوع اكتساب  
الأصدقاء ، فقالت إنها عندما كانت تكتب سيرة « أوين يونج »  
قالت رجلاً أمضى مع مستر « يونج » ثلاث سنوات ، وقد  
صرح لها هذا الرجل بأنه في خلال هذا الوقت ، لم يسمع يوماً  
« أوين يونج » يصدر أمراً لشخص ، بل كان يستشير عن هذه  
الأوامر بالاقتراحات المبهمة .

لم يقل يونج أبداً « أفضل هذا أو ذاك » أو « لا تفعل هذا  
ولا تفعل ذاك » بل كان يقول دائماً : « هل لك في أن تفعل  
هذا ؟ » أو « أنظرن أن من الأصوب أن تفعل كذا ؟ »

« كثيراً ما كان يقول لسكرتيه بعد أن عمل عليه رسالة :  
« ما رأيك فيها ؟ » وإذا راجع خطاباً كتبه أحد معاونيه كان

## الفصل الخامس

دع الرجل الآخر يحتفظ بآء وجهه !

منذ صوات مضت كانت « شركة جنرال الكتريك » تواجه مهمة دقيقة هي إزالة « شارلس شينمنز » من رئاسة أحد أقسامها !

كان « شينمنز » عبقرياً في الكهرباء ، ولكنه ما إن عين رئيساً لقسم الحسابات بالشركة حتى أظهر عجزاً قاضياً ، وبرغم ذلك لم تجرؤ الشركة على انتقاده أو الإساءة إليه . لم يكن لها غنى عنه ، وكان هو شديد الحساسية مرهف الشعور ، فكيف يحسموا هذه المشكلة الدقيقة ؟ لقد خلعوا عليه لقباً جديداً ، جعلوه « المهندس المستشار للشركة » ثم نصبوا شخصاً آخر لرئاسة قسم الحسابات .

وقد سر « شينمنز » لهذا اللقب ، وسر كذلك مديرو الشركة ، فقد حلوا مشكلة دقيقة حساسة دون جلبة ولا ضوضاء ! أما نحن فنعمد تَوّاً إلى إيذاء مشاعر الآخرين ؛ نتفقد العاطل هنساً وأمام الأغراب ، دون أن نقدر الجرح الفاضل الذي

نصيب به كبريائهم ، بينما أن يضع دقائق من التفكير ، وكلمة مهذبة أو اثنين ، وإدراكاً تاماً لوجهة نظر الشخص الآخر ، كذيفة بأن نخفف من وطأة القلمة ، ونكسر حدتها : فدعنا نذكر هذا في المرة التالية التي تواجهنا فيها مهمة إزالة موظف أو الاستغناء عن خادم ، أو نصح طفل !

\*\*\*

كان للسيرة « دوايت مور » مقدرة لا تبارى على الدوفيق بين اثنين يوشك كل منهما أن يطبق في عرق الآخر ! كيف ؟ كان يسعى بحكمة وراء الشيء الواحد الذي تنفق عليه وجهتها سطر للتخصصين ، فيؤكدها ، ويزيدها وضوحاً وجلاءً ، ومهما تسكن الظروف فإنه لا يضع أحداً منهما في جانب اعطأ والآخر في جانب الصواب !

\*\*\*

وفي عام ١٩٢٢ ، وبعد قرون طويلة من العداوة للمستحكة ، اعترم الأتراك أن يطارذوا اليونانيين إلى الأبد من الأراضي التركية ، وخطب « مصطفى كمال » في جنوده خطبة « نابليون » قال فيها : « إن هدفكم هو البحر الأبيض المتوسط ! » واشتعلت إحدى الحروب المريرة التي عرفتها الأزمنة

الجديثة، وانتصر فيها الأتراك ! وفيما كان القائدان اليونانيان « تركوبس » و « ديوبس » في طريقهما إلى مركز قيادة « مصطفى كمال » طالبين التسليم، استهزئ الشعب التركي لعنات السماء على أعدائه المهزيمين ! عبر أن « كمال » كان متحوراً من زهو المنتصرين، فقال للقائدين وهو بصاحهما : « تفضلاً بالجلوس فلا بد أنكما متعبان » ثم جاهد ما استطاع كي يخفف عليهما وقع المرحمة بقوله لهما : ربما كانت حال المنتصر في هذه الحرب أشد سوءاً من حال المهزم ! »

ففي نشوة الانتصار الباهر لم ينس « مصطفى كمال » هذه القاعدة الأساسية . . القاعدة رقم ٥ :

دع الرجل المذموم يحتفظ بماء وجهه

## الفصل السادس

### كيف تحفز الناس إلى النجاح

ففي « بيت لولو » - حياته كلها يتجرب الإقطار مع « -يرك » متقل يعرض التنبؤات المزاة ومعه كاه ودمره . وكنت أحب أن أرقب « بيت » وهو يدرب الكلاب الجديدة على اللعب ، فلاحظت أنه في اللحظة التي يبدي فيها الكلب شيئاً من الإجابة ولو يسيراً، يسرع « بيت » فيربت ظهره ، ويمدحه ويحلق له بقطعة من اللحم ، ويعمل من هذه الإجابة البسيطة شيئاً كبيراً !

وإني لأعجب لماذا لا نستلهم نحن هذه الخطة نفسها مع الناس ! لماذا لا نستخدم « اللحم » بدلاً من السوط ؟ لماذا لا نستخدم الدمع بدلاً من الانتقاد ؟ لماذا لا نمدح أقل الإجابة ؟ فهذا يحفز الشخص الآخر حتماً على مواصلة الإجابة ! .

\*\*\*

لقد وجد « لويس لويس » بالتجربة أن امتداح أقل الشخصين يحذى حتى مع المهزمين في « سنج سنج » ، وقد لاحظت منه خطاباً وأنا أكتب هذا الفصل يقول فيه :

وكان نمة شاب آخر في لندن يأمل أن يكون كاتباً ، ولكن  
بدا له أن الأقدار قد تعالفت ضده !

فإنه لم يقض في المدرسة أكثر من أربع سنوات ، وما لبث  
أن زجَّ بأبيه في السجن لمعززه عن تسديد ديونه ، واتبعه  
الشاب أخيراً إلى عمل حثيث كانت مهمته فيه أن يلصق أوراقاً  
مطبوعة على زجاجات للطلاء : وكان يؤدي هذا العمل في مخزن  
مجهور تسرح فيه القيران وتجرح ، وكان ينام الليل في غرفة  
على السطح مع صبيين آخرين <sup>١٨٨٩</sup> من مشردى لندن ، وكان  
قليل الثقة في مقدراته على الكتابة حتى إنه لم يكن يقوم  
ليكتب إلا بعد أن ينقضي جانب كبير من الليل حتى لا يضحك  
منه أحد زميله ! ورفضت له القصة تلو القصة ، وأخيراً حل  
اليوم ، الذي ظن أنه لن يأتي ، يوم أن قبلت إحدى قصصه  
وسمح أن ينقد عنها ملياً واحداً ، ولكن الصحفي الذي قبل  
أن ينشر القصة في جريدته امتدحها ، وأشاد بموهبته ، حتى  
إن الشاب جاشت عواطفه في ذلك اليوم المشهود من أيام حياته  
فظل يحبب الشوارع على غير هدى ، ودسوع الفرح تهيم على  
خديه ! وقد غير التشجيع والتقدير مجرى حياته كلها ، ولولم  
يأت هذا التشجيع في أوانه لحرم العالم من أديب كبير أرى

لقد وجدت أن تقديرى للجهود التي يبذلها نزلاء السجن  
يأتي نتائج باهرة ، ويستحث خطاطم نحو الإصلاح ، أكثر مما  
يفعل السند والتفتيش عن الأخطاء !

وأما على أية حال لم يزعج في بعد في « سنج سنج » ! -  
ولكنني أستطيع أن أنظر إلى ماضى حياتي فأرى أن شيئاً قليلاً  
من التقدير قد غير مجرى حياتي كلها ! ألا أستطيع ، بذكرك ،  
أن أقول الشيء نفسه عن حيائك ؟

والتاريخ يزخر بالشواهد على ما أتى به التقدير من معجزات  
فقد نصف قرن مضى كان نمة صبي في الماشرة من عمره  
بشتغل عاملاً في مصنع عذينة « ماولي » بإيطاليا ، وكان له  
مطعم واحد في الحياة ، هو أن يصبح مغنياً . ولكن معلمه  
الأول بثَّ فيه روح اليأس وقال له : « ان تستطیع ان تغنى  
يا صنيىرى ، فإن صوتك يشبه عصف الريح ! »

على أن أمه ، رغم أنها كانت فلاحه فقيرة ، طوفته  
بذراعيها ، وامتدحت صوته ، وأنتت على أدائه ، وأثرت له بأنه  
يستطيع أن يغنى . . وكانت تخرج حادية القدمين تسكد وتنقى  
لتوفر له المال الذي ينفق منه على دروس الموسيقى ، وقد غير  
تقدير هذه الفلاحه الساذجة وتشجيعها مجرى حياة هذا الصبي . .  
ولعلك سمعت به : إنه « كاروزو » !

الأدب بروائع قصصه : هل سمعت به ؟ إنه يدعى « تشارلس ديكنز » !

\*\*\*

وسد نصف قرن ، كان صبي آخر من لصدن يشتغل كاتباً بسيطاً في متجر متواضع . وكان يستيقظ في الخامسة صباحاً فيكنس المتجر وينظفه ثم ينكب على عمله أربع عشر ساعة في اليوم ! وكان الفتى يحترق هذا العمل وبمته - فلما انقضت ساعتان طفق منه السكيل ، ولم يعد يحتمل شيئاً فوق ذلك ، فنهض ذات صباح وقطع خمسة عشر ميلاً كانت تصل بينه وبين أمه التي كانت تعمل في بيت أحد الأثرياء ، وتوصل الصبي إلى أمه أن تغنيه من هذا العمل ، وأقسم ليقنن نفسه إن هي أصرت على عودته إلى عمله البئيس ! ثم كتب خطباً طويلاً يفيض مرارة إلى ناظر مدرسته القديمة ، شكاه فيه سوء حظه في الحياة فوجه ناظر للمدرسة التقدير ، واكد له أنه شاب كفء ، ذكي ، وعينه مدرساً في مدرسته . وقد غر هذا التقدير مستقبل الصبي ، وأثر بعد ذلك أثرًا باقياً في الأدب الإنجليزي الحديث ؛ فقد كتب هذا الصبي منذ ذلك الحين إلى اليوم نيفا وسبعين كتاباً ، وجنى من قلمه أكثر من مليوني ريال ! ربما تكون قد سمعت به إنه « هـ . ج . ويلز » !

أتبتنى تحمين أحوال الناس ، أو من يهلك أمره منهم ؟ .  
لو أننا ، أنت وأنا ، شجعنا الناس الذين تتصل بهم على إدراك مواهبهم الخفية لذهبنا إلى أبعد من مجرد تحسينهم . . . لخلقناهم من جديد ! أنظرن هذه ميانة ؟ إذن فأنصت إلى هذه الكلمات الحكيمة التي قالها « وليم جيمس » وامله أعظم عالم نفساني ، أنجيته أمريكا في تاريخها :

« إذا نحن قارنا أحوالنا كما هي ، بما يجب أن تكون عليه لوجدنا أننا أنصاف أحياء . ! إنما نستخدم جزءاً يسيراً وحسب من مواردنا الجذائية والذهبية ، أو بصيغة أخرى : يعيش الفرد منا في نطاق ضيق يصطنعه داخل حدوده الواسعة ! إنه يملك قوى مختلفة الأنواع ولكنه يحيد - عادة - عن استخدامها .  
تم . أنت - أيها القارئ - تملك قوى مختلفة الأنواع ولكنك تحيد عن استخدامها . وإحدى هذه القوى هي القدرة على امتداح الناس ، وبث الأمل في نفوسهم بلفت أنظارهم إلى مواهبهم للكتابة .

فلكي تسلس قيادة الناس دون أن تنسئ إليهم أو تستثير عنادهم اتبع القاعدة رقم ٦ :  
امنع أقل الإجابة ولكن . . . فخلصاً في شربك ، صرفاً في مرورك .

## الفصل السابع

### امنح الكتاب اسماً جميلاً

ألحقت صديقة لى تدعى مسز « ارنت جنت » بخدمتها خادمة جديدة وأوصتها أن تحضر لتسلم عليها يوم الاثنين التالى ، وفى هذه الأثناء اتصلت « مسز جنت » بسيدة كانت تستخدم هذه الخادمة من قبل ، فأنضج لها أن بالفتاة عيبراً لا يحسن السمكوت عليها ! فلما أنت الخادمة لتسلم عليها قالت لها مسز جنت :

« اصغ إلى يا « نيللى » : لقد اتصلت أمس بالسيدة . . . التى كنت تشغلين لديها ، فأكدت لى أنك مخلصه أمينة ، وأنت طاهية ماهرة ، ولكها قالت إنك لا تبالين بالنظافة كثيراً على أى أحسبها تبالغ فيها أنت ترتدين ثياباً نظيفة ، وإني لرائقة من أنك ستهتين بنظافة البيت مثل اهتمامك بنظافة ثيابك تماماً ! »

وكانت الخادمة فعلاً عند حسن ظن السيدة بها ، فأصبح البيت بفضلها يبرق ويلمع ! بل إن « نيللى » كانت تفضل أن تنقضى ساعة إضافية فى التنظيف حتى لا تخيب ظن السيدة بها !

قال لى « صوبيل فوكلين » ، مدير شركة « بلدين » :  
تقاطرات ذات يوم :

« فى وسع أى إنسان أن ينقاد لك عن طيب خاطر إذا أظهرت له أنك تحترم فيه ولورضاً واحداً من المقدره . فإذا أردت أن تغيد من شخص فى ناحية من النواحي ، فما عليك إلا أن تؤكد له أن هذه الناحية بالذات من نواحي القرة فيه ! »  
وقال شكسبير : « تظاهر بفضيلة إن لم تسكن فيك » ،  
وإنه ليحسن أن تتظاهر دائماً بأن الشخص الآخر له الفضيلة التى تحب أن تكون له . اعطه صديقاً حسناً يحمى الاحتفاظ به وتدعيمه ، ويبذل جهد الجبارة حتى لا تخيب ظنك فيه !

\*\*\*

وقد وصفت « جورجيت لوبلان » فى كتابها « حياتى مع متروك »<sup>(١)</sup> التحول العجيب الذى طرأ على نساء بلجيكية بلهواء ، فقالت :

« اعتادت فتاة كانت تعمل خادماً فى فندق مجاور أن تحضر لى وجبات طعامى . كانت تدعى مارى ، وتلقب « بغارلة الصحنون » لأنها بدأت عملها فى غسل الفندق ، وكانت ربيمة الخلقه

Georget Leblanc, «Souvenir, My Life (١) with Mael Frinck»

حولاء البينين ، معوجة الباقين . . وفي ذات يوم ، بينما هم  
نحمل لى بحسن « المكرونة » قلت لها : يا ماري ! إنك لاتتدرين  
أية كوز دينة فيك !

« وجرياً على عاداتها في السيطرة على عواطفها ، لبثت بضع  
دقائق لا تحير حراكها ، ثم وضعت الصحن على المائدة وزفرت  
زفرة حرى ، وقالت :

- ياسيدي لم أكن لأصدق ذلك أبداً .

« إنها لم تبد شكاً ، ولم تلق سؤالاً ، بل عادت ، بكل  
بساطة إلى المطبخ وأعدت لنفسها ماقلته لها . ثم اشتمد به  
لحمها حتى إن أحداً لم يعد يستخرج منها بعد ذلك أبداً !

على أن أغرب التحول الذي طرأ عليها ، هو مااستولى  
على مشاعرها ! فقد آمنت بأنها مستودع للروائح غير المنظورة ،  
فبدأت توجه عنايتها نحو وجعها ، وجسدها ، حتى بدا كأن  
شبابها القادى أخذ يتفتح من جديد !

« وبعد مضي شهرين ، وفيما أنا أستعد للرحيل ، جاءت  
إلى ماري وأعلنت لى خطبتها لابن عم رئيس الطهاة فى الفندق ،  
وقالت :

- سأصبح عما قريب سيده !

« وهكذا غيّرت عبارة صغيرة حياتها بأكملها ! »

تمة مثل قديم يقول : « أعط الكلب اسماً بفضلاً يسهل  
عليك بعد ذلك أن تحنقه » ولكن انحه اسماً بجيلاً ثم انظر  
فلذا يحدث !

ويقول « لويس لويس » مدير سجن « سنج سنج » :  
« تمة سيل واحد لكى تحصل على خير مافى مجرم شرير :  
عامله كما لو كان سيداً شريفاً يستجيب لهذه المعاملة لقوره !  
فلذا أردت أن تؤثر فى سلوك إنسان دون أن تستثير عناده  
أوتسى . إليه فاذا ذكر القاعدة رقم ٧ :

« يسبق على الرجل ذكراً هنأ يقيم على نزع عيده ! »



## الفصل الثامن

اجعل العاطفة تبدو ميسورة التصحيح

منذ وقت قصير ، وقع صديق لي في غرام فتاة لم يلبث أن  
سخطها ، وبعد قليل من خطبة ، رغبت إليه خطيبه في أن  
يتعلم الرقص فاستجاب لرغبتها . نال لي وهو يروي القصة :

« . والله يعلم أنني كنت في أمس الحاجة إلى دروس  
الرقص . كنت قد تعلمت الرقص منذ نحو عشرين سنة ، فلما  
عدت إليه ، عدت كما بدأت ، وقد صارتني المدرسة الأولى التي  
قصدت إليها ، هذه الحقيقة سارة ، ثم ذات لي إنني على خطأ  
بين ، وإني يجب أن أنسى ماضيه في الماضي وأن أبدأ من جديد !  
ولكن هذا اقتضاه مجبوراً كبيراً ، ولم يكن لدى دافع يدفعني  
إلى مواصلة التعليم فتركته ! »

« واهل المعاملة الثانية كذبت علي ، والكنى فضلتها !  
قات لي إن رقصي قديم العهد بعض الشيء ، ولكن المبادئ في  
جواهرها صحيحة . واكدت أنني لن ألقى عناء في تعلم بعض  
الخطوات الجديدة .

« لقد بنت المعلمة الأولى اليأس في نفسي بتأكيدها  
لأخطائي ، أما الثانية فقد فعلت العكس تماماً : امتدحت الشيء  
الوحيد الصحيح في رقصي ، وهوت كثيراً من شأن أخطائي .  
وكانت لا تتفقاً تقول لي :

« إن لك أذناً موسيقية . . إنك راقص موهوب .

« وبرغم إيماني بأنني كنت - وسأظل - راقصاً من الدرجة  
الرابعة ، إلا أنني كنت أذهب إليك أحياناً وأقول لأمسي : ربما  
كانت تعني ما تقول ! . وأوافق أنني كنت أفتدها للمال بسبب  
ما تواليني به من تشجيع وتقدير ! »

\*\*\*

قل لطفل ، أو لزوج ، أو لمؤلف إنه غبي أو أحمق عندما  
يقبل شيئاً ما ، وإنه ليست له المقدرة على إتقانه ، بدأب على  
الخطأ ويحطم كل دافع قد يدفعه إلى التحسن والإجادة . ولكن  
اجعل الشخص الآخر يدرك أن لك فيه ثقة ، ولك بمقدوره إيماناً  
وأن له موهبة لم يتعهد كما ينبغي ، تجده يتدرب حتى يبرز  
ويتفوق !

وهذا هو الأسلوب نفسه الذي يستعمله « لوبل توماس »  
وصدقني إنه لثمن مبدع في مضار العلاقات الإنسانية إنه يخلق  
هن جديد ، ويمسك الزفة ، ويثبت فيك الشجاعة والإيمان !

قضيت معه وزوجته ، أخيراً ، عطلة نهاية الأسبوع ، فدعاني  
إلى أن ألاعبه وزوجته « البريدج »  
قلت : « ولكنى لا أعرف عن هذه اللعبة شيئاً ! » إنها  
تبدؤلى كالسر المفقود ! » .

فقال : « كيف ! ليس فى الأمر سر على الإطلاق .  
فلا شيء . بطلابه « للبريدج » غير الذاكرة وصدق الحكم ،  
وقد كتبت أنت فضلاً عن الذاكرة ذات مرة ، إن « البريدج »  
هو اللعبة التى تلائم مواهبك ! » .

ووجدتني ، قبل أن أدرك ما أنا فاعل ، أجلس إلى مائدة  
البريدج ، وقد بدت لى اللعبة شيئاً هيناً ، لأشئ . إلا لأننى  
قبل لى إن لى استمداً طيباً لها ! .

والكلام عن « البريدج » يذكرني باللاعب الشهير  
« إلى كابريستون » ، الذى تجدد اسمه مذكوراً فى كل بيت بلعب  
فيه « البريدج » وقد ترجمت كتبه فى هذه اللعبة إلى اثنى عشرة  
لغة ، وبيع منها ما يقرب من مليون نسخة : ومع ذلك فقد قال لى  
إنه لم يكن ليأخذ من هذه اللغة حرفة لو لم تقل له سيدة شابة  
إن له استمداً خاصاً لها ! .

لحين أتى إلى أمريكا فى عام ١٩٤٢ ، حاول أن يشتغل  
مدرساً للفلسفة وعلم الاجتماع ولكنه أخفق . ثم حاول أن يشتغل

ببيع النجم وأخفق أيضاً . وحاول أن يشتغل ببيع البن فأخفق  
كذلك !

ولم يكن فى تلك الأيام لاعب ورق خائب وحسب ، بل  
كان <sup>١٩٤٥</sup> يبدأ صلب الرأى ، حتى إن أحداً لم يكن يرتضى ملاعبته .  
ثم التقى بسيدة حناء من ممثلات « البريدج » هى  
« جوزفين ديبلون » فأحبها وتزوجها . وقد لاحظت دقته  
واهتمامه بتحليل ورقها وهوى تلاعبه ، فأقنعت به بأنه عبقرى فى  
اللعبة ، وقد قال لى كابريستون إن هذا التشجيع وحده هو الذى  
حمله على أن يتخذ « البريدج » حرفة !

فإذا أردت أن تسلس قياد الناس دون أن تسمى إليهم  
أو تستبهر عنادهم ، فاتبع القاعدة رقم ٨ :

اجعل المظهر الذى تريد إصلاصها تبدو ببسورة التفسير  
واجعل العمل الذى تريد به أنه ينجز يبدو سهلاً هيناً .

## الفصل التاسع

### كيف تجب العمل إلى الشخص الآخر

في عام ١٩١٥ كانت دول العالم تنفض بعضها على بعض بشكل وحشي لم يسبق له نظير في تاريخ البشرية ! وكان السؤال الحائر الذي يتردد على الشفاه هو : هل يمكن إعادة السلام ؟ !  
لم يكن أحد يدري ! ولكن « ودرو ولسون » كان عازماً على المحاولة ، فأرسل مبعوثاً شخصياً له إلى أوروبا ، ليتشاور مع قادة الحرب هناك .

وكان « ولیم جنجزيان » ، وزير الخارجية في ذلك الحين يرغب في أن يكون هو مبعوث الرئيس ، إذ رآها فرصة سانحة لكي يسدي للإنسانية خدمة جلى ، ويخلد اسمه في التاريخ ! ولكن ولسون عين صديقه « الكولونيل هاوس » ، وطلب إلى هاوس - فوق ذلك - أن ينقل نبأ اختياره إلى بريان !

قال هاوس في مذكراته :

« كان من الجلى أن بريان أحس بحجية أملي مريرة عند ما

علم أنه لن يذهب إلى أوروبا كمبعوث للرئيس ، ولكنى بادرت أقول له إن الرئيس رأى أن من الحكمة ألا يوفد رجلاً ذا صفة رسمية ، حتى لا تلفت إليه الأنظار ، ويثير تساؤل الناس ، وتقولانهم ( أرايت إلى هذا المديح المقتنع ) . . وقد قنع بريان عندئذ ! »

كان الكولونيل هاوس - فضلاً عما يتساز به من كياسة ولباقة - يتبع إحدى القواعد الهامة في فن العلاقة الإنسانية ، تلك هي : حبب الشخص الآخر فيما تقترحه عليه !

\*\*\*

كانت « مسز جنت » - وقد أسلفت ذكرها - تتبرم بالصبيبة الذين يلهون أمام بيتها ويفسدون الزرع الثابت في مدخله .

وقد جربت معهم اللوم والتعنيف ولكن بلا جدوى . وأخيراً حاولت أن تضيق على أسوأ الصبيان في العصابة وأكثرهم عبثاً ، مركزاً وسلطاناً لجعلته « جاسوسها » ، ونصبت مشرفاً على حديقة منزلها ! وأوقد « الجاسوس » ناراً خلف البت ، وحى فيها قضيباً من الحديد ، وهدد أن يكوى به كل من بطأ بالحديقة بقدمه !

هكذا الطبيعة الإنسانية !

فإذا أردت أن تسلس قيان الناس دون أن تسيء إليهم  
و تستببر عنادهم ، فاتبع القاعدة رقم ٩ :

حبب الشخص الآخر في العمل الذي تقترحه عليه

إجمال

تسع طرق لكي تملك زمام الناس  
دون أن تسيء إليهم أو تستببر عنادهم

القاعدة رقم ١ : ابدأ بالثناء المستطاب والتقدير الخالص .

القاعدة رقم ٢ : إلفت الأنظار إلى الأخطاء من طرف خفي .

القاعدة رقم ٣ : تكلم عن أخطائك قبل أن تنتقد  
الشخص الآخر

القاعدة رقم ٤ : قدم اقتراحات مهيبة ، ولا تصدر أوامر .

القاعدة رقم ٥ : دع الرجل لآخر يحتفظ بآرائه وجهه .

القاعدة رقم ٦ : امتدح أقل الإجابة ولكن بخلابة في  
تقديرك ، مسرفاً في مدحك .

القاعدة رقم ٧ : أسبغ على الرجل ذكراً مستساغاً بقم على تدعيمه

القاعدة رقم ٨ : اجعل الغلظة التي تريد إصلاحها تبدو

مبسورة التصحيح ، واجعل العمل الذي  
تريد ، أن ينجز سهلاً آهيناً .

القاعدة رقم ٩ : حثب إلى الشخص الآخر العمل الذي

تقترحه عليه .

تأتى بها المعجزة عادة ! ومن الذى وضع هذا التضدير ؟ وضعه « كين دايك » ، وهو من خبرة المتخصصين فى فن الدعاية والإعلان ، ومدير قسم « ترويج البيع » فى شركة « كوليبيت . بالوليف - بيت » سابقاً ، ورئيس مجلس إدارة « اتحاد المعلمين الوطنى » حالياً ! ...

\* \* \*

يقول مستر دايك فى الرسائل التى اعتاد أن يرسلها فى طلب الزائرات والمعلومات من تحار التحزنة الذين تعاملهم شركته قلما استجاب لها ٥ أو ٨ فى المائة من هؤلاء السلاء ، وكان يمد استجابة قدرها ١٥ فى المائة شيئاً خارقاً للعادة ، واستجابة قدرها ٢٠ فى المائة شيئاً لا يقل عن المعجزة ! -

على أن إحدى رسائل دايك - المنشورة هنا - استجاب لها أكثر من ٤٢ فى المائة من السلاء . أى إن هذه الرسالة - بعبارة أخرى - أنت بضعف مائتين به المعجزة ! -

كلا ! ألا تضحك ؟ فقد وضع الرسالة فكي تأتى بهذه النتيجة واستمع إلى تحليل دايك لهذه الريادة الكبير :

« كان عيبي الوحيد أن الرسائل التى اعتدت أن أرسلها إلى عملاى كانت تبدأ بتسديد خاطئ . ولكتفى فى رسالتى

## الجزء الخامس

### وسائل أنت بنتائج كالمعجزات

أراهن أنتى أعرف ما يدور بخلك الآن ! إنك تقول لنفسك : « رسائل أنت بنتائج كالمعجزات ؟ كلام فارغ ! إن هذا ليس إلا كإعلانات أدياء الطب ! »

ولست ألومك ! فلربما كنت أقول أما مندا تقول لو أرى قرأت كتاباً كهذا منذ خمسة عشر عاماً !

أنت متشكك ؟ عظيم ! فانا أحب المتشككين الراغبين فى الاقتناع ؟ فكل تقدم طرأ على التفكير الإنسانى هو وليد التشكك والاسترابة ، والتفضل فيه راجع إلى التسائلين ، المتشككين ، القائلين : « أرنا » !

وصارحنى القول : أنظرن أن هذا العنوان « رسائل أنت بنتائج كالمعجزات » مبالغ فيه ؟

الحق أنه ليس فيه من المبالغة شيء ! بل هو وصف لما دون الحقيقة ، وقد اخترته بعد تدبر وإيمان فكر . فبعض الرسائل التى أوردتها فى هذا الفصل أنت بنتائج تقدر بضعف النتائج التى

الأخيرة عملت على تلافى هذا الخطأ ، فأحدث هذا تأثيراً يزيد بمقدار يتراوح بين ٥٠٠ و ٨٠٠ فى المائة على تأثير الرسائل الخاصة » .

وها هى رسالة « مستر دايك » ، وقد وضعت تعليقاتى الخاصة عليها بين قوسين :

« مستر جون بلانك .

« بلانك كفىل إنديانا .

« عزيزى مستر بلانك .

« ترى هل أستطيع الاعتماد على معرفتك فى حل مشكلة تواجهنى ؟ .

( وتصور صاحب مصنع خشب البناء فى « أريزونا » يتسلم خطاباً من أحد مديرى شركة « حورازر ماغيل » بنيو يورك ، فيجد فى السطر الأول منها أن المدير الخطير بسأله الخرج من مشكلة يواجهها ! لكأنى بصاحب المصنع يقول لف ، شيئاً كهذا : « حسناً ، إذا كان هذا المدير النيويوركى فى حاجة إلى المونة فهو ولا شك قد قصد الشخص اللائق !! إنى أحاول دائماً أن أكون كريماً وأن أساعد الناس ، فلنر ما الذى يمكنه عليه صفوه » )

ولقد وقت فى العام الماضى إلى إقناع شركتنا بإعادة خدمة

حقه لملانسا ، تلك هى أن تقوم بحملة للدعاية من طريق الإعلانات المباشرة تتكفل نحن بكافة نفقاتها .

(ولربما توقف العمل عند هذه الفقرة وقال لنفسه : طبعاً يجب أن يتحملوا النفقات جميعاً ! إن المكسب يتسرب كله إلى جيوبهم ! المهم يكسبون الملايين بوصفهم نجار جملة ، بينما أنا تاجر التجزئة المسكين ، أجاهد وأكافح لأدفع إيجار متجرى )  
والآن ما حطبت أحنينا هذا ؟ .

« وقد أرسلت أخيراً إلى ١٦٠٠ من عملائنا استفتهم فى مدى نجاح حملة العام الحاضر . وكما كان سرورى عظيماً حينما أتد معظمهم نجاح هذا النوع من الدعاية الذى رأوا فيه معونات لهم على زيادة مبيعاتهم . الأمر الذى شجعنا على أن نعيد الكرة فى هذا العام .

« وفى صباح اليوم استدعانى الرئيس الكبير وناقشنى فى التقرير الذى وضعته عن حملة العام الماضى . ثم سألنى - كما يفعل سائر الرؤساء - إلى أى حد أستطيع التوصل إليك فى خدمة أغراضنا وأعراض عملائنا المشتركة فى هذا العام ، ولم أجبه إجابة شافية ، بل أمهلته ريثما أسألك اندسح . . » .

( هذه عبارة حسنة « أمهلته ريثما أسألك المصح » ! فقد أضفت إلى السيل أهمية ، وتضمنت تقديراً له ومديحاً . ولعلك

لاحظت أن « دايك » لم يتحدث عن أهمية شركته ، بل صَبَّ الاهتمام كله على معدته ، وسلم بأنه لا يستطيع أن يجيب عن سؤال الرئيس إلا بمعدته . ولما كان هذا السبيل إنساناً ، فهو ولا شك يروقه هذا التقدير ) .

« والذي أطمح في أن تسديه إليهِ الآن أن تدون في البطاقة التي نَحْنُ نَحْمِلُها مرفقة بخطابى هذا أولاً : الكيفية التي ساعدتكم حلة العام الماضي على بيعها ، وثانياً : المرح الصافي الذي عادت به عليك الحلة »

« وأشكر لك سلفاً حسن صنيعك » .

الخلاص

كين . ر . دايك

مدير قسم ترويج البيع

\*\*\*

رسالة عادية ، أليس كذلك ؟ ولسكنها أنت بالمعجزات ، ذلك لأنها توصلت للشخص الآخر أن يمد يد المعونة ، وقد منحه هذا التوصل إحساساً بالأهمية والاعتبار .

إن هذا أسلوب يؤتي أكله دائماً ، سواء كنت تبيع ونشترى أم كنت تجوب أوروبا في سيارة ! .

ذلك أتى وصديقى « هومر كروى » ضلنا الطريق ذات مرة ، ونحن نجوب بياراتنا أنحاء فرقسا ، فأوقفنا السيارة بعد لائى ، وسألنا جميعاً من الفلاحين كيف يتسنى لنا أن نصل إلى أقرب مدينة ؟ .

وكان تأثير هذا السؤال كغثائير السحر . فهؤلاء الفلاحون الذين ينتملون الأحذية الخشبية يعتبرون الأمريكيين جميعاً من الأثرياء الأماثل ، لهذا كان زهوم نالاً حين سئنا إليهم - نحن لأنغنا الأماثل ! - وقماتنا في أيدنا نألُم أن يسندوا إلينا معروفات . لقد منحهم هذا السؤال إحساساً بالأهمية والاعتبار ، فطفقوا يتكلمون جميعاً في وقت واحد ، واتهز شات منهم هذه الفرصة النادرة ، فأشار للباقيين بالكوت ، واستأثر وحده بشرف إرشادنا إلى وجهتنا .

جرب هذا بنفسك في المرة التالية التي تنزل فيها ببلة عربية : استوقف واحداً من أهلها بمن هم أدنى منك مرتبة ودرجة وقل : هل أطمح في أن تسدى إلى يدى ؟ ! هلا أرشدتنى من فضلك ، إلى . . . »

\*\*\*

ومنذ بضعة أعوام مضت ، كان مستر دايك شديد الأسف على عجزه عن الحصول على المعلومات التي يريد بها من عملاء

لذلك . وكان نادراً ما يحصل على رد واحد من كل مائة عمل  
يتلقون خطاباته ! وكان يعتبر نسبة من الردود قدرها ٢ في المائة  
حسنة جداً . ونسبة قدرها ٣ في المائة نسبة ممتازة ، ونسبة قدرها  
١٠ في المائة . كيف ؟ إنها لمعجزة ! .

ولكن الرسالة التي أوردتها فيما يلي رد عليها ما يقرب من  
٥٠ في المائة من العملاء ! وأية ردود ؟ رسائل مكوّنة من  
صفحتين وثلاث وهي تشع بروح الصداقة ، والنصح ، والتعاون  
وها هي ذى الرسالة . حاول وأنت قراءها أن تتشف  
ما بين سطورها ، وأن تحلل مشاعر الرجل التي تلهمها وقراءها ،  
وسر أنت كيف أنت بأثر يعدل حسنة أصناف أثر المعجزة ! .

جوهانز مانفيل

٢٢ الشارع الشرقي رقم ٤٠

مدينة نيويورك

« مسترجون دو

« ٦١٧ شارع دو

« دوفيل - بيوجرسي .

« عزيزي مستر دو .

« نرى هل أطعم في أن تعينني على حل مشكلة عرضت  
لي ؟ منذ عام مضى اقترحت على شركتنا - تسهلاً مهمة

المهندسين من عملائها - أن تصدر كتاباً يعرض كيفية صنع  
أدوات البناء التي تنتجها الشركة ، وقطع الجودة فيها واستجابات  
الشركة لهذا الاقتراح ، وأخرجت الكتاب - الذي ترى نسخة  
منه مع هذا الخطاب - غير أن الكميات التي لدينا منه بدأت  
الآن في التناقص ، فاقترحت على الرئيس أن يعيد طبعه ، وهذا  
قال لي - كما يقول معظم الرؤساء - إنه لا يمانع في إعادة طبع  
الكتاب بشرط أن يستوفى من أنه أني بالفرض المرجو منه .  
« ولهذا أتيت في طلب المعونة منك . وخأناً أسوِّغ لسي  
أن أسألك وأربعة وتسعين مهدياً آخر في يمتد اللاد أن  
تشهدوا لي ! .

ولكن أسهل عليك المهمة كتبت يذمة أسئلة في ظهر  
هذه الرسالة ، وإني لأعبرها مئة أذكركم على الدوام  
لوتفصّلتم بالإجابة عن هذه الأسئلة ، فضلاً عن أي تعليق آخر  
أيتراءى لكم . ولا أظنني بحاجة إلى القول بأنه ليس في هند  
الأجزاء ما يربطكم من أي وجه .

« وإني أترك لكم الآن القول الفصل في أمر وقوف  
الكتاب عند هذا الحد ، أو إعادة طبعه بعد إدخال تحسينات  
عليه ، أساسها تجربتكم ونصحتكم .



« وإلى لقدرة حسن معاومتكم حق قدرها .

« وتفضلوا بقبول فائق التحية وأخلص الشكر »

المخلص

كين ر . دايك

مدبر قسم ترويج البيع

\*\*\*

بُهِتَ كَلِمَةً تَحْذِيرًا :

إني أعلم بالتجربة أن بعض الأفاضل من قراء هذا الكتاب سيمدّون إلى استخدام مثل هذا الأسلوب بطريقة آلية صرفة ؟ سيحاولون أن يشيعوا روح الإعتداد بالنفس في الشخص الآخر عن طريق المداينة والرياء ! ولكنهم لن يظفروا من وراء ذلك بطائل ! .

نعم ، إننا جميعاً نتلف على التدبير والثناء ، ولكن لأحد منا يريد الرياء ولا المداينة ! .

فدعني أكرر : « إن المبادئ التي يتضمنها هذا الكتاب إنما تؤتي ثمارها إذا صدرت من أعماق القلب » . . . فاستأين حثية ملأى بالخليل والأخاديع ، وإنما أحاول أن أتى الضوء على طريقة مجدية من طرق المعيشة السعيدة !

## الجزء الثاني

سبع قواعد لكي تسعد حياتك الزوجية

### الفصل الأول

أسرع السبل إلى مقبرة السعادة الزوجية !

منذ خمسة وخمسين عاماً وقع نابليون الثالث إمبراطور فرنسا ، وابن عم نابليون بونابرت ، في غرام « ماري أوجيني إجناس أوجستين دي « ووتنجو » كوشية « تيبا » وأجمل نساء الدنيا في ذلك الوقت . . . ونتوج هذا الحب بالزواج . .

وبرغم أن ناصحيه حاولوا نفيه عن الزواج منها محتجين بأنها ابنة كونت أسباني لا يعرف له ماضي ، قد مضى في طريقه قدماً وتحدى شعباً يأكله ، إذ صرح في خطبة العرش التي ألقاها بقوله : لقد مضت امرأة أحبها وأقدرها على أخرى غريبة عني لا أكن لها حياً ! .

وقد توفرت لنابليون وأوجيني كل مقومات السعادة الزوجية: الصحة ، والجاه ، والثروة ، والجمال ، والحب . . . ولكن هذا

الحب الجارف الذى جمع بين قلوبهما ما أسرع ما خست ناره  
التأججة واستحالت إلى رماد بارد .

لقد جعل نابليون من أوجيبى إمبراطورة على عرش فرنسا  
د أن أجلسها على عرش قلبه ، ولكن لا عظمة عرشه ولا قوة  
حبه وسعها أن يحولا بينهما ، وبين اختلاف أسباب التكبد ! فقد  
استولى عليها شيطان العيرة ، وملك عليها الشك نفسها فأنكرت  
على نابليون أقل حبوب إلى الإله راد بنفسه بعيداً عنها . كانت  
تدفع إلى مكتبته ، وهو منهمك فى تصريح شئون الدولة ،  
فتعرقل مهمته وتأنى أن يتركه نهامه . كانت تخشى دائماً أن  
يكون قد اتخذ من دوما امرأة أخرى !

وعلازم حصلت أوجيبى من وراء هذا ؟

إليك الجواب ، وهو مستخلص من كتاب « ١ . ريهارت »<sup>(١)</sup>  
« نابليون وأوجيبى التاجمة المهرلية فى تاريخ إمبراطورية » :

« كان نابليون كثيراً ما يتسلل إلى خارج قصره من باب  
سكنى ، متدراً فى أستار الظلام ، وقد وضع على رأسه قعة رخوة  
أسدل حافتها على عينيه ، مصطحباً أحد خواصه ، ومولياً وجهه  
شطر غادة حسنة تكون فى انتظاره ! »

E. A. Rheinhardt, «Napoleon & Eugenie : (١)  
The Tragicomedy of an Empire»

هذا ما جلبه السكد الذى كانت تصطده ، أرحبى ! صحيح  
إنها ترقت على عرش فرنسا ، وصحيح إنها كانت أجمل نساء  
عصرها ، ولكن لا الحلال ولا الجلال وسعها أن يستقيا الحب  
مردحراً نامياً وسط الأنخرة السامة المعقدة فى حور السكد !

\* \* \*

نعم . إن التكبد هو أفسى المتكرات الجهنمية التى اوتى  
فى اختراعها أبالة الجحيم لتعظيم الحب . وهو أعظمها فتكاً .  
إنه كلدغة الحية ارقطاه . ليس له دواء !

وقد استكشفت هذه الحقيقة ، زوجة الكروت تولستوى  
واسكن سعد فوات الأوان ؟ فقد صرحت لانتيتها قبل أن تهوى  
أنها قتلت أمانها ! ولم تحب ابتها بشيء ، فقد كانتا تطلان أن  
أههما تقول الصدق ، وأنها قتلت أمانها بالتكبد والتفويض الدائبين !  
كان تولستوى من أروع القصصيين الذين عرفهم التاريخ ،  
وستظل انتنان من ثمرات عبقريته - « الحرب والسلام »  
و « أنا كارنينا » - تتلأأن بين المفاخر الأدبية التى حلقها  
أبناء هذه الدنيا .. وكان تلامذته ومريدوه يلاحقونه ليلاً ونهاراً  
ويدوتون كل كلمة يقولها حتى لو قال : « أظن أنه يحسن فى أن  
أرى إلى فراشى الآن ! .. وقد عكمت الحكومة الروسية على  
طبع آثاره كلها التى بقدر لها أن تملأ مائة مجلد !

وبالإضافة إلى الشهرة ، كان تولستوى وامرأته على حظ موقور من المال ، والنعين ، والركز الاجتماعى ، فكان خليقاً بهما أن يلبغاقة السعادة والمناه . . . وقد بلغاها ، فى أول الأمر حتى إنهما كانا يسجدان لله ، ويتهلان له أن يديم عليهما هذه السعادة الفامرة .

ثم حدث شئ عجيب - فقد تغير تولستوى ، هد ذلك ، تدريجياً حتى أصبح شخصاً مختلفاً تماماً ! فقد راح يردى مؤلفاته وزهد فى الدنيا ، وجاهها ، واعتزم أن يكرس حياته لإصدار نشرات تحت على السلام ، ومحو الحرب والفقر من هذا العالم . . وجعل تولستوى - وهو الذى صرح يوماً أنه اقترى ، فى شبابه ، كل إثم واركب كل خطيئة يمكن تصورها . . حتى القتل ! - جعل يحاول أن يسترشد بهذى المسيح ، فتخلّى عن أراضيه ، وعاش عيش الشظف ، وأخذ يفلح الأرض ، ويقطع الأشجار ، ويصنع أحذيةه بنفسه ، ويكنس غرفته يده ، ويتناول طعامه فى وعاء خشبى ! .

ولكن زوجته كانت تحب الترف الذى يحقره ! . وكانت تبشئ المال والجاه والثروة التى يفتنها ! وكانت تتلف على الشهرة والركز ، والصيت التى يزدرىها ! ومن ثم ظلت تفتنى له التكذ ، وتنقص عليه حياته . ونفسه آراؤه وتصحب ولنمن

حين يصر على أن ينشر كتبه دون أن ينال عنها أجرأ ، أو يلحقه بسببها مجد !

وإذا أخفقت ، مع هذا ، عن إثنائه عن عزمه ، أسلمت نفسها قبضة « المستقرا » ، وجعلت تنسرخ على الأرض ، وزجاجة لقم على شفتيها ، وهى تقسم لتقتل نفسها إن لم ينزل عدد إرادتها

وقد أسلمت أن هذين الزوجين نما زمناً بالسعادة الوارفة . وغرغا فى أحضان النعيم الفامر ، فلما أوشك نصف قرن أن يتقضى على زواجهما أصبح تولستوى لايمتدل حتى مجرد رؤية زوجته !

وفى ذات مساء ، سمع إليه هى وقد استبد بها الظلم إلى العطف والحب ، وجئت على ركبتيها أمامه ، وتضرعت إليه أن يتلو عليها رسائل الحب التى كتبها لها قبل زواجه منها ! وبينما هو يقرأ مأسطره فى تلك الأيام الجميلة الخالية بكى كلاهما . . بكيا فى حرقه وحرارة لبعد الفارق بين الأحلام الظليلة التى رتما زمناً فى قبئها ، وبين الحقيقة المستمرة التى يصطليان لهيها !

وعندما بلغ تولستوى الثمانية والثمانين من عمره ، هجر عن احتمال الشقاء الذى يظلل بيته ، فأن كان منه إلا أن تسلل هارباً ذات ليلة عاصفة ممطرة من ليالى شهر أكتوبر عام ١٩١٠ ،

واحتواه البرد ، ولفه الظلام وهو سائر لا يدرى إلى أين ! و...  
 ذلك نأخذ عشر يوماً مات تولستوى متأثراً بانهاب رئوى .  
 ووجدت حشته مغطاة في فناء إحدى محطات السكك الحديدية .  
 وكانت الوصية التي أوصى بها قبيل موته ألا يؤذن لزوجته رؤيته !  
 هذا هو الثمن الذى تقاضته السكوتية لتولستوى لقاء مقلده .  
 من السكند والتمريض ، والشكاية والمستير يا !

وامل القارئ بحس أنه كان هناك الكثير مما يستحق « كمد  
 في حياة تولستوى ، ولكن هذا خروج على الموضوع ، فانسؤل  
 هو هل ساعد السكند زوجته على بلوغ ما تريد ؟ أم تراه أحل  
 الأمر من مئة إلى أسوأ ؟ ! .

\* \* \*

وكان زواج ابراهيم لسكولان - لامقله ! - مأسه مؤثرة .  
 كانت مسر لسكولان دأمة الشكوى ، دأمة الانقذار .  
 مطهر زوجته لم يعلم من انقذارها « كمنه - في رأيها - مهذل .  
 ومشيته تقصها الرثافة ، وأذاه كبيرتان ، وألفه معوج ، وشفته  
 السفلى مدلاة ، وقدمه وبداه كأفداء الفردة وأبدنها ! هكذا  
 كانت تصفه ، لافيا بينها وبينه . بل أمام معارفها ومعارفه !

كان ابراهيم لسكولان و « مارى نود لسكولان » على  
 طرفى يقصى في كل ناحية : في التعاليم ، والديانة ، والخلق ،

والذوق ، والثقافة . وقد كتب « ألبرت بفرديج » - عضو  
 مجلس الشيوخ الأمريكى ، ولله أعظم مرجع في تاريخ لسكولان -  
 ذات مرة يقول : كان صوت مسر لسكولان الخللج يسمع من  
 الطريق ، وكان غضبها يتغذ سبباً آخر إلى الظهور غير  
 الكلمات . وليس لحواث شراستها وفضاعتها من حد يحدها .

« مثال ذلك : أن لسكولان وزوجته كانا يعيشان في الفترة  
 التي تلت زواجهما - مع مسر « جاكوب آرلى » ، وهى أرملة  
 أحد الأطباء في « سير بحفيلد » ، اضطرها الظروف إلى تأخير  
 جانب من مسكنها تستعين بالآجر على الماش - وفي ذات  
 صباح ، وبما لسكولان وزوجته بفنارلان الإطمار ، إذ أخطأ  
 لسكولان حطاً ثاقماً . . . أماما هو الخطأ فلم يعد أحد يذكره  
 مرطاً مائة ، وأماما فعلته بحس لسكولان فقد دونه التاريخ  
 امرط شذبه وفظاظه . . فقد قذفت بقدح القهوة الساخنة  
 في وجه زوجها وهى نسب وتلعن ! .

« ولم يقل لسكولان شيئاً ، ولم يفعل شيئاً . بل جلس  
 ساكناً في ذلة وكأنه طفل صغير . . أسرع مسر « آرلى »  
 بحرقه مبللة مسحت بها وجهه وثيابه !

نعم كانت مسر لسكولان من الحاققة والشراسة بمكان

لا يصدق العقل ، حتى إن مجرد قراءة تلك شيئاً من حوادث غلظتها بد خسة وسبعين عاماً من وقوعها ، تجعلك تحبس أنفاسك دهشة وعجباً . . . وقد انتهى بها الأمر إلى الجنون ، ولعل أقل ما توصف به أصلها أنها كانت أفملاً جنوبية حقاً !

فهل غير النكد ، والتنقيص ، والشجار من لسكولن ؟  
نعم : فقد غير موقفه منها : وجعله يندب حظه العائر الذي أوفقه في برائتها ، وحدا به إلى أن يتجنب رؤيتها ما استطاع !

وكان في « سير نجفيلد » أحد عشر محامياً ، ولما كان من المتعذر عليهم أن يكسبوا أرزاقهم في هذه البلدة وحدها ، فقد كانوا يمتطون صهوات الجياد وينقلون من بلدة إلى أخرى في أعقاب القاضي « دافيد ديبز » ، رئيس القضاء في الولاية . . . وكانوا يهودون أدرابهم جميعاً إلى سير نجفيلد ، مساء كل سبت ليقتضوا نهاية الأسبوع بين أسراتهم . . . ما عدا لسكولن ، فقد كان يخاف الذهاب إلى بيته ، وكان يفضل عليه الفنادق ، الريفية المتواضعة !

تلك كانت النتائج التي حصلت عليها مسر لسكولن :  
والإمبراطورة أوجيني ، والكوتيسة نواستوى بما خلقن من نكد ، وتنقيص : لم يجردن على حيلتهن سوى الأسى ، والألم والمرارة !

يقول القاضي « بس هامسورجر » الذي ظل أحد مشير عالمياً قاضياً لمحكمة « الصلات الشخصية » في نيويورك ، ونظر آلافاً من حالات المفجر والانفصال بين الأزواج ، إن الأسباب الرئيسية التي يهجر الرجال بسببها منازلهم هي أن زوجاتهم يظفن البيت بمجموع من النكد والتنقيص .

وتقول جريدة « نوسطن بوست » : « إن الكثرات من الزوجات يخفرن قبور سعادتهن الزوجية تدريجياً بواسطة سلسلة من الحفريات الصغيرة التي قد لا يؤبه لها في أول الأمر ! »  
فإذا أردت - أيتها الزوجة - أن تستفيقي سعادتك للزوجية ، فاعني القاعدة رقم ١ :

و تخلفي نفسك

## الفصل الثاني

دع الحب يزدهر

قال «زرايلى يوماً» : « قد ارتكك كثيراً من الخلفات  
فى هذه الحياة . ولكنى لا أبى قط أن أتزوج زواجاَ أساسه  
الحب ! » .

وقد سر وعده ! نقى عزباً حتى بلغ الخامسة والثلاثين من  
عمره . ثم روج من أرملة ثرية تكبره بخمسة عشر عاماً وقد  
ابيض شعرها فعمل خدين شتاء تماقت عليه !

إكان الحب هو الحب ؟ كلا . فقد كانت الأرملة تعلم علم  
اليقين أنه لايجب، وأنه لم يتزوجها لإطعماً ي مالها ، ومن ثم - أنه  
يقول أن يعتمد عليها أن ينتظر سنه واحدة كي ينتج لها الفرصة  
لدراسة أخلاق وطباعه ، فلما انصرم العام تروجه !

وفد يبدو هذا الزواج أشبه بصفقة تجارية بحتة ؛ ولكنه  
كان موفوً ، كان واحداً من أنجح الرميحات فى تاريخ العلاقات  
الزوجية !

لم تكن الأرملة التى اختارها دزرايلى شابة ، ولم تكن

بجيلة ، ولا ذكية ، بل كانت بعيدة عن هذا كله : كان حديثها  
يشير الضحك لقرط مابعتره من أخطاء لنوبة وتاريخية قاضية .  
مثال ذلك أنها لم تكن تعلم أى منهم أى قبل الآخر الإغريق أم  
الرومان ، وكان دوقها فى اختيار الثياب عجوجاً ، وكانت طريقتهما  
فى تدبير شئون المنزل تشير العجب ، ولكنها كانت عبقرية موهوبة  
فى أشد الأمور لزوماً للزواج ، ذلك هو فن معاملة الرجال ! .

لم تحاول قط أن تفترض طريق روجها : كان إذا وصل  
البيت سامان متمماً ، بعد يوم من النقاش العنيف مع الدوقات  
الداهيات وجد فى « مارى آن » مايسيه نعيمه ، ويخلد به إلى  
الراحة وسكسة انفس . كان يجد البيت - انفرط سروره - مكاناً  
يرقه فيه عن أعصابه المكدودة . ويسكن فيه إلى دفع الإعجاب  
لدى تصعب غايه « مارى آن » جراحاً .

فقد كانت أسعد أيام حداثته هى التى مضاهى البيت  
مع زوجته المجهور ، حتى لقد كان يتلف إلى العودة إلى البيت  
كل ليلة عقب خروجه من مجلس العموم ليرى لها أخبار اليوم  
وحوادثه .

ومما تكن تسانه ومهامه من الضخامة والحظورة - وهذا  
بيت انصيد ! - فإن « مارى آن » كانت تعتقد بكل بساطة ،  
أنه لاينكس أن يحتق فى لاصطلاح بها ! وقد عاشت « مارى آن »

معاملة الناس هو ألا تعترض الطرق التي يستمدون منها السعادة .  
 اللهم إلا إذا كانت هذه تعترض بالقوة طريقك أنت ! »  
 فإذا أردت أن تستبقى سعادتك الزوجية ، فاتبع القاعدة  
 رقم ٢ :

دع مُربك مبانك يظلم على سمينه

من أجل دزرائيلي - ومن أجله وحده ! - مدى ثلاثين  
 عاماً . . حتى ثروتها ، كرمستها له ، لتجمل حياته ألين وأرغد ! .  
 وفي مقابل هذا حملها دزرائيلي بطله : فبح أنه حمل لقب « إيرل »  
 بعد وفاتها ، إلا أنه سعى في حياته ، لدى الملكة فيكتوريا  
 وما زال بها حتى رفعت زوجته إلى مرتبة اللام . ومنحتها في  
 عام ١٨٦٨ لقب « فيكونتيسة بيكو ترفيلد » ! .

ومهما كانت ماري آن تبدو نافمة ، ساذجة ، أمام الناس  
 فإن دزرائيلي لم يفتقدها قط ، ولم يمه بكلمة لوم موجبة لها ،  
 وإذا اجتراً إنسان على السخرية منها التزم جانبها ودافع عنها في  
 صديق وإخلاص .

وكانا أحياناً يتفكهان فيقول لها دزرائيلي : « إنني لم  
 تزوجك إلا لئلا ألك على أية حال !! فتتسم « ماري آن »  
 ونحيب : « صحيح » ولكن لو تخيرت في أن تعيد الكرة الآن ،  
 أفلا تعيدها باسم الحب ١٩ » .  
 ويسلم بذلك ! .

كلا لم تكن ماري آن كاملة من جميع الوجوه ، ولكن  
 دزرائيلي كان من الحكمة بحيث جعلها تعيش على سجينتها ! .  
 ويقول هنري جيمس : « أول ما ينبغي أن نتعلمه في فن

طريف، إذ جعل بصيح بأعلى صوته، ويملاً جو البيت بنفثات  
نثار مشوشة تذكر أهل البيت بأن أكثر الرجال ازدحاماً  
بالعمل في الإمبراطورية ينتظر إفطاره، نعم. كان في البيت  
سياسياً كبيراً لا يقدم على النقد إطلاقاً، ولا يسوق اللوم  
سريعاً!

## الفصل الثالث

### أقصر السبل المؤدية إلى الطلاق

وعلى غراره كانت «كاترين العظيمة» إمبراطورة إنجلترا،  
وبرغم أنها كانت تملك حق الحياة والموت للملايين ممن ترعاهم،  
وبرغم أنها كانت، من الوجهة السياسية، طاغية عاتية، تشن  
الحروب وتحكم على عديد من أعدائها بالقتل رمياً بالرصاص  
فقد كدت إذا أسامت الطامية طهو اللحم، مثلاً، ابتسمت لها  
الإمبراطورة العظيمة في رفق تنفى للزوج المادى أن يحسدها  
عليه!

وقد صرحت «دوروثي ديكس»، الحجة الأولى في  
أسباب الشقاق الزوجي، أن أكثر من خمسين في المائة من مجموع  
الزيجات تتعلم على صحور محاكم الطلاق في مدينة «رينو»  
بسبب النقد وحده. النقد المقيم الذي يكسر القلب، ويذل  
النفس!

كان جلادستون أشد الناس منافسة لذرائلي، فطالما  
اصطدم الاثنان، واحتدم بينهما الحidal، وبرغم ذلك فقد كان  
ثمة وجه شبه بينهما: كان كلاهما سعيداً في حياته الزوجية!  
فقد عاش ولیم وكاترين جلادستون مدى تسع وخمسين  
سنة بظلهما الحب ومحيطهما الوفاء والإخلاص. ولكم أحب أن  
أصور جلادستون - أشد ورءاء، إجلتراً وقاراً - وهو ممسك بيد  
رؤيته وهما يرتضان في دفء المصطلى، وقد انطلق جلادستون  
يقترن بالأغنية الشعبية التي مطلعها:

«زوج رث الثياب وزوجة ثرثرة».

«منخفض طريقاً، منشدين تارة».

وتارة نشن المسالك الدوارة!

ولم يكن جلادستون، وهو الحميم العنيد، خصماً أبداً إذا  
احتواه البيت! كان إذا نزل إلى انهمو لتناول إفطاره واستكشف  
ن سائر أهل المنزل مارالوا نياماً، صاع تأنيبه في أسلوب فكه



فلذا أردت أن تستقي سعادتك الزوجية في قاعات القاعدة  
رقم ٣ :

مستفهم

\*\*\*

"وإذا أحسست بالرغبة في اقتقاد أطفالك ولومهم كلا  
لن أنهارك ١ بل أرجو فقط أن تقرأ هذه التحفة الأدبية الخالدة  
قبل أن تتقدم ... إنها مقالة نشرت أول الأمر في مجلة  
« بيولوجوم جورنال » ثم نشرت بعد ذلك آلاف المرات .  
ونحن نشرها هنا - أو على الأصح نعيد نشرها - كما خصصنا  
مجلة « ريديرز دايجست » بعنوان « بابا ينسى » . . . ولعل سر  
عظمتها وغلورها أنها واقعية تفيض بالإحساس في كل كلمة منها  
وتتهز بالمأظنة كل عبارة من عباراتها . . . وما زالت المقالة تدرج  
منذ نحو خمسة عشر عاماً ويعد نشرها في مئات المجلات  
والصحف في طول البلاد وعرضها . كما أنها ترجمت إلى عدة  
لغات أجنبية ، وألقيت في معظم المدارس ، والكليات ، ومن  
فوق أعواد المنابر ، وأذيعت على أسواق الأثير في مناسبات عديدة .  
ويقول كاتبها « لنجستون لارند » : أحياناً نسمع لشيء

ممنورة تهز كيانك وتسر في أوصالك ، وأحسب أن لهذه  
الكلمة رنة من هذا النوع ! .

« بابا ينسى »

بقلم

لنجستون لارند

بابي .

أكتب هذا وأنت راقد أمامي على فراشك ، سادر في  
نومك ، وقد توسدت كفتك الصغير ، وانصرفت خصلات شعرك  
الذهبي فوق جبهتك النضة

فند لحظات خلت كنت جالساً إلى مكتبي أطالع الصحيفة  
وإذا بفيض غامر من الندم يطغى عليّ فما تمالكك إلا أن تسلك  
إلى مخدعك ووخز الضمير بصلبني ناراً .

وإليك الأسباب التي أشاعت الندم في نفسي :

أذكر صباح اليوم ؟ لقد عففتك وأنت ترتدي ثيابك  
تأهباً للذهاب إلى المدرسة ، لأنك عزفت عن غسل وجهك ،  
واستعصت عن ذلك بمسحه بالمشمة . . . ولأنك ، لأنك لم تنظف  
حذاءك كما ينبغي . . . وسحت بك مضطرباً لأنك نثرت بعض  
الأدوات عفوياً على الأرض ! .

وعلى مائدة الإفطار أحصيت لك الأخطاء واحدة واحدة :

فقد أرت حذاءك ، والتهمت طعامك ، وأسندت مرفقك إلى حافة المائدة ، ووضعت نصيباً من الزبد على خبزك أكثر مما يقتضيه الذوق ! .

وعند ما ولّيت وجهك شطر ملمبك ، واتخذت أنا الطريق إلى محطة القطار ، التفت إلى ولّوحت لي يديك ، وهتفت : « مع السلامة يا بابا » ؛ وقطبت لك جبينى ولم أجبك ، ثم أعدت الكرة في المساء . ففجأ كنت أعبر الطريق لمحتك جانباً على ركبتك تنعس « البلي » ، وقد بدت على جواربك ثقبوب ، فأذلتك أمام أقرانك ، إذ سيرتك أمامى إلى المنزل مغضباً باكياً . إن الجوارب ، يا بنى ، غالية الثمن ولو كنت أنت الذى تشتريها لتوفرت على العناية بها والحرص عليها .

أفتصور هذا يحدث من أب ؟ !

ثم أتذكر سد ذلك . وأنا أطلع في غرفتى . كيف جئت بجر قدسيك متخادلاً ، وفى عينيك عتاب صامت ، فلما نمت الصبيحة عني وقد ضاق صدرى لقطمك علىّ حمل خلوتى ، وقفت بالباب متردداً ، وصحت بك أسألك : « ماذا تريد ؟ ! » .

لم تنقل شيئاً ، ولكنك اندفعت إلى ، وطوقت عني بذراعيك وقبّلتنى ، وشددت ذراعيك الصغيرتين حولى فى عاطفة أودعها الله قلبك « طاهر مزدهرة لم يقو حتى الإهمال على أن يذوى بها !

نجم اطلقت مهرولاً تصعد الدرج إلى غرفتك ! . .  
يا بنى . .

لقد حدث ، مد ذلك بيرة وجيرة ، أن انزلت الصحيفة من بين أصابعى ، وعصف بنفسى ألم عات يلقه ! إلى أين كانت « العادة » تدبرى ؟ ! عادة التفتيش عن الأخطاء ، ؟ ! عادة اللوم والتأنيب ؟ ! أكان ذلك جزأؤك حتى على أنك مازلت طفلاً ؟ ! .

كلا ! لم يكن مرء الأمر أى لا أحبك ، بل كان مرده أى طلبتكم بالكثير ، برغم حداثك ! كنت أقيس بمقياس سنى ، وخيرى ، ونجارى

ولسكنك كنت فى قرارة نفسك تغفو وتغضى . . . وكان قلبك الصغير كبيراً كبير الفجر الرضاء فى الأفق القسيح . .  
فقد بدا لى هذا فى جلاء من العاطفة المهمة التى حدث بك إلى أن تندفع إلى وتقبانى قبلة المساء ! .

لا نى . بهم الليلة يا بنى ! لقد أتيت إلى محدعك فى الظلام وحضوت أمانك موصوماً بالعار !

وإنه لتكفير ضيف !

أعرب أنك لن تفهم مما أقول شيئاً لو قلته لك فى يظنك

ولكنى من الفد سأكون أباً حقاً . سأكون زميلاً وصديقاً . .  
سأناألم عند ماتناألم ، وسأضحك عند ماتضحك ، وسأعز لسانى  
إذا اندفست إليك كلمة من كلمات اللوم والعتاب ، وسأرد على  
الدوام - كما لو كنت أناأول صلاتى - « إن هو إلا طفل ! » :

لشد مايجزى فى نفسى أننى نظرت إليك كرجل . . إلا أننى  
وأنا أناأملك الآن منكشأ فى مهدك ، أرى أنك مازلت طفلاً .  
وبالأسس القريب كنت بين ذراعى أمك يستند رأسك الصغير  
إلى كنفها . .

وقد حلتك فوق طاقتك . . . !

٩٩

## الفصل الرابع

### لكى تسعد كل إنسان

يقول الدكتور « بول بويو » مدير « معهد الصلات  
العائلية فى لوس أنجلوس » « إن معظم الشبان اراغبين فى الزواج  
لايهمهم أن تكون الزوجة المنشودة ربة بيت من الطراز الأول  
تقدر عليهم . أن تشبع غرورهم ، وتمنحهم الإحساس بالأهمية  
والاعتبار ! » .

ولعل هذا هو السر فى أن أكثر الفتيات المثقات يخفقن  
فى الحصول على الأزواج . فإنك قد تدعو الفتاة المثقة للغدا  
معك ، فلا تثبت أن تتركك وقد تحمست لدراسة التيارات  
الحامة فى الفلسفة المعاصرة « - مثلاً - وماذا تكون النتيجة ؟ -  
تتناول غداها بعد ذلك بلا وفاق .

ولكنك قد تدعو إلى الغدا فتاة تعمل على الآلة السكانية  
ولم تدرس قط فى الجامعة ، فلا تثبت أن تثبت نظرها عليك  
وتقول لك : « حدثنى عن نفسك ، وماذا تكون النتيجة ؟

وسوف تقول حتما لأصحابك : « صحيح إنها ليست على قدر كبير من الجمال ، ولكنى لم ألتق بمحدثه أبقة مثلها ! » .

\* \* \*

هذا عن النساء المثقفات وغير المثقفات ، فإذا عن الرجال ؟ إنك لن تجد رجلاً - نلهم إلا فيما ندر - يقدر الجهد الذى تبذله المرأة فى سبيل ظهورها المظهر الذى يروق له ! .

إن أكثر الرجال عافون عن شغف النساء بالدياب ، وعمايتهم لازى والهندام ! أفلا ينظرون إلى المرأة إذا صادفت امرأة أخرى فى الطريق كيف تتأملها ملياً . وتملاً عينيها من ريشها وهندامها ؟ ! فلماذا نلهم ! أفلا ينظرون إلى المرأة إذا صادفت ونجدهون تقدير الهندام الذى أرهقت المرأة نفسه فى إحكامه لتروق فى مواظهم ؟ ! .

توفيت جدتى لأبى منذ بضعة أعوام ، وهى من الثامنة والتسعين من عمرها ، وحدث قبيل وفاتها أن أطلعتنا على صورة القمط لما قبل ذلك بنحو ثلث قرن : فلم تمكن عيناها الواهتان من التطلع إليها ، ولكنها أقت سؤلاً واحداً لن أساء محابيت ، فقد رسمت على شفتيها ابتسامة باهتة ، واستجمعت أغاسها اللاهثة لتقول : « أى الثياب كنت أرتدى ؟ ! » .

أفتتصور مجوراً فى الآخر من شهر ديسمبر من شتاء عمرها ،

لا نستطيع أن تنهص على رجلها ، وقد اضمحلت ذاكرتها حتى لم تعد تتعرف على بناتها ، لا تزال ، برغم ذلك ، تهتم باستطلاع الهندام الذى كانت تبدو فيه قبل ذلك بثلاث قرن ؟ ! .

ولن نجد رجلاً واحداً من قراء هذه السطور يعنيه أن يتذكر أى الخلل ، ولا أى القمصان كان يرتدى منذ خمس سنوات ، ولكن النساء . . . ! إنهن مختلفات جداً : وهذه حقيقة يجب أن يعيها الرجال تماماً ! .

\* \* \*

ومن الأساطير التى تجرى مجرى الأمثال ، أن امرأة قروية أنت يوماً تكومة من عاف الماشية ، ووضعتها أمام رجال عشيرتها بدلا من الطعام . فصرخ الرجال فى وجهها وقد حسبوا أن مساً من الجنون أصابها ، فساكن منها إلا أن قالت لهم : « وما أدراك أنكم ستلاحظون الفارق ؟ ! لقد ظلمت أطهولكم طعامكم عشرين عاماً سوياً ، فلم أسمع منكم : طوال هذه المدة ما يعطئنى إلى أنكم تفرقون حقاً بين الطعام الحيد ، وعلف الماشية ! » .

وكان أبناء الطبقة الراقية فى عهد القيصرية الروسية ، إذا استحسنوا طعاماً ، أصرروا على أن يؤتى بالطعام أمامهم

ليقبلوا عليه آيات شكرهم ! . . . أفليست زوجتك أحسن ، والشكر  
والقدير من طاهر روسي ؟ ؟

في المرة التالية عندما تطهر لك زوجتك دجاجة عمرة ، أعظم  
لها بحبايك بطريقة طهوها ، دعها تحس أنك تفرق بين علف  
الماشية ، والطعام الجيد ! .

\* \* \*

منذ بضعة أيام صادفت في إحدى المجلات حديثاً ممتعاً للنجم  
السينمائي « ادبي كاتنور » ، وفيه يقول :

« إنني أدين لزوجتي أكثر مما أدين لشخص آخر في  
الوجود . فقد عاوتني على شق طريق في الحياة ، وادخرت  
كل داني أتمكن ادخاره ، وجعلت لي من ذلك نروة تنفع في  
الأيام السود ، وقد أنجبنا خمسة أطفال فأحسن تربيتهم ،  
ووسعها أن تهنيء لي من البيت جنة فيها النعيم المقيم ، فلو أنني  
بلغت في الحياة شأواً مذكوراً ، فالفضل كل الفضل يرجع  
إليها » .

إذا أردت أن تعدس حياتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٤

امنح التقدير المخلص

## الفصل الخامس

إنها تعني الكثير للبرأة

يحب الناس على أن الزهور هي لغة الحب ، وأنها - على  
صحتها - أبلغ من كل بيان ، وهي - مع هذا - لا تكلف كثيراً  
فياعتها في كل ركن من أركان الطريق ، وبافاتها لا تكلف  
أكثر من دراهم معدودات ، ولسكنك متى عرفت كم يندر  
أن يحمل الزوج لزوجته باقة منها ، لحست أنها من أفدح الأشياء  
تتأ وأصعبها مثلاً !

لماذا ، يا لله ، تنتظر حتى تدخل زوجتك المستشفى - لكي  
تحمل إليها باقة من الزهور ؟ ؟ .

لماذا لا تحمل إليها باقة منها غداً مساءً وأنت عائد إلى البيت ؟  
اعتاد « جورج كوهان » - وأمله أكثر الناس ازدحاماً  
بالعمل في « برودواي » - أن يتصل بأمه تليفونياً مرتين كل  
يوم ؟ أفظن أنه كان يقلق إليها في كل مرة أخباراً جديدة ؟ كلا

ولكنها لفتة بسيطة يظهر بها لأمه أنه يفكر فيها ، وأنه يريد  
أن يسعددها . وإن سعادتها عزيزة عليه ، قريبة إلى قلبه ! •

\*\*\*

التمس ، تعلق أهمية كبرى على الأعياد السنوية  
والمناسبات . أما نادا ؟ فهذا سر مغلق من أسرار حواء .

وإنك لترى الرجل منا ينسى في زحمة الحياة أكثر الأعياد  
والمناسبات ، وهو في هذا معذور ، ولكنه ليس معذوراً أبداً  
إذا نسي في هذه المناسبات الاثنين : عيد ميلاد زوجته ، وعيد  
رواجه ! في وسعك أن تستعنى عن الاحتفال بكافة المناسبات ،  
أما هاتان ، فلاحتفال بهما أشبه بصريفة عليك أن تؤدبها حفظاً  
لحوائك الدائلي ! .

ويقول القاضي « جوزيف سانات » الذي وصل في نحو  
أربعين ألف حلاف بين الأزواج ، ووفق في نحو ألفين منهم :  
« إنك لتجد التواءه دائماً في قرارة كل شقاء زوجي ، فإغفال  
الزوجة - مثلاً - عبارة « مع السلامة » تقولها لزوجها ، وهي  
تتوج له يدها أثناء انصرافه إلى عمله في الصباح ، شيء تافه ،  
ولكنه كثيراً ما أدى إلى الطلاق ! » .

نعم : الزواج مسألة من التواءه ، وويل للزوجين اللذين  
تغيب عنهما هذه الحقيقة !

ولعل « ادنا سانت فانسنت ميلاي » قد خلصت أثر التواءه  
في الشقاء الزوجي ، في هذين البيتين :

« لا يشق أياً أن الحب ذهب  
بل أنه ذهب لأفقه السب ! »

\*\*\*

في مدينة « رينو » تمنح المحاكم أحكام الطلاق بمعدل حكم  
واحد كل عشر دقائق ! فكيف تظن من هذه الزيمبات أخفق  
سبب ناساة حقيقية ؟ لو أنك جلست في محاكم رينوا نصت  
إلى أقوال أولئك الأزواج الأشقياء لعرفت حقاً أن الحب ذهب  
لأفقه السب !

افصل هذه الفقرة التي أسوقها إليك هنا ، والصقها فوق  
مئزر مرآتك عسى أن تراها كل صباح وتعمل بها :  
« لن أمر عبر هذا اليوم سوى مرة واحدة . فأية يد يسعى  
أن أسديها ، وأية رحمة أستطيع أن أدرك بها إنساناً ينبغي أن  
أعجل بها : أن أتردد ، ولن أنواني ، ولن أسوف ، فلن أمر عبر  
هذا اليوم سوى مرة واحدة ! »

فلذا أردت أن أيسد حياتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٥ :

توترمل الغفائت البسيطة فإن لها في الزواج شأنًا كبيراً

## الفصل السادس

اللياقة ، مطلب أساسي ؟

استثناهم ، أو أن ندس أنوفنا في أمزجهم الشخصية ، ولا تفعل هذا وأكثر منه مع أقرب الناس إليك وأهمهم عليك ولا نتقاً نصيحتهم ونمسيهم بالإهانات ، واللام ، والتفتيش عن الأخطاء !

ويقول « هنري كلاي دزجر » : إن اللياقة تستطيع أن تحجب عن الأنظار الباب الشائه الصدى ، وتشف عما وراءه من الزهور المتفتحة الجميلة !

\*\*\*

كان « أوليفر وندل هولمز » الذي خلعوا عليه لقب « الحاكم بأمره » شيئاً آخر بالمرّة غير الحاكم المطلق متى احتواه بيته . وكان إذا لقي نفسه ، لأمرٍ ما محزوناً مهماً ، حاول مجاهداً أن يخفي حزنه وهمه عن أفراد أسرته ، وفضل أن يتحمل مذبة الانطواء على همه على أن يسمح لهم بمشاطرته إيّاه ! -

هذا ما كان يفعله « أوليفر وندل هولمز » فإذا فعل أنا وأنت ؟ إذا انتاب العمل السكاد ، أو باتت الصفة بالظمران ، أو أسعنا المدين مالانحب أن نسمع ، فما أسرع ما تتلف على العودة إلى البيت لتلقى بمملنا الثقيل على أكتاف الأبرمة !!

تقول « مسز دامردش » ابنة « جيمس ج . بلين » الذي كان مرشحاً يوماً للرياسة ، والتي بعد زواجها من « والتر دامردش » أنجح الزيجات وأكثرها وثاقاً ووثاقاً :

« أم ما يلي العناية باختيار الرفيق المناسب - في رأي - هو التزام حدود اللياقة بعد الزواج . فلو التزمت الزوجات حدود اللياقة مع أزواجهن كما يلتزمها مع الأغراب ، لعض كل زوج ضانه إذا اندفعت إليه قوارص الكلام ! » -

سم . إن قوارص الكلام هي « السرطان » الذي يقضي على الحب ويستأصل شأته . وبرغم أن هذه حقيقة بدئية إلا أننا جميعاً ، وبلا استثناء ، أكثر تعلقاً مع النرباء منافع الأقرباء ! إننا لا نجرؤ على أن نطامع النرباء قائلين - مثلاً - : « يا لسماء ! تميد على هذه القصة القديمة مرة أخرى ؟ » ولا ينظر لنا يبال أن نقض خطابات أصدقائنا ومعارفنا دون

لماذا ، بالله ، لانخلح همومنا على عتبة دارنا كما يخلع  
الرجل في هولندا ثعبليه قبل ان يخلع الى بيته ؟ !

\*\*\*

لقد حظى ( تورجينيف ) ، الروائى الروسى الشهير باعجاب  
العالم المتمددين اجمع ، وبرعم ذلك فقد كان يقول : اننى اتخل  
راضياً من كل ما لحقنى من مجد لامرأة يساورها القلق اذا

تأخرت قليلا عن موعد عشائى ! »

كم اماننا من الغرض لنيل السعادة فى الزواج ؟ !

يقول الدكتور « بول هوريتو »

لقد فرص النجاش فى الزواج امام الرجل ترجيح تلك التى  
امامه النجاش فى أى عمل آخر يقدم عليه . فالتأبى بالإحصاء  
أن سبعين فى المائة ممن اشتغلوا بالتجارة بادوا بالخسران فى آخر  
الأمر ، وعلى النقيض من هذا نجد أن سبعين فى المائة ممن تزجوا  
تكلل زواجهم بالنجاح ! »

وتقول « دورونى ديكس »

« إن الميلاد باقياى الى الزواج حدث تافه ، والموت  
حدث أنه ! فكيف بالله يعقد الرجل عن بذل الجهود فى  
سبيل هتاه السائلى ؟ وكيف يعزف عن الكفاح من أجل

السعادة فى الزواج ، وهو يركب الصعب ، ويخوض الأهوال فى  
سبيل أن يكسب مليون ريال ؟ فأيهما أجلب للسعادة :  
أكدام من المال ، أم زواج قائم على الوفاق والوثاق ؟ ! .

إن الرجل يترك أهم الأحداث فى حياته نهياً للظروف ،  
ويدع أمر سعادته أو ثقافته بين يدى الحظ وحده !

« ولا تستطيع امرأة أن تمل انصراف زوجها عن معاملتها  
الكيافة والاعطف ، ونفضله الغلظة والفظاظة .

« وكل رجل يعرف أنه يستطيع أن يغرى امرأته على  
أن تفعل من أجله أى شئ . لو أنه أهداها بين القينة والفينة  
شئاً من الهدايا التى لانكلف مالا يذكر مكافأة لها على حسن  
تدبيرها البيت ، أو إجادة طهوها لطعامه ! .

« وكل رجل يعلم أنه لو قال لامرأته : « كم يبدو جمالك  
رائعاً وضاداً فى ثوب الامام اللامضى » ، لما رضيت أن تستبدل بهذا  
الثوب القديم أحدث مبتكرات باريس »

« وكل رجل يعرف أن فى رسمه أن يقبل عيني زوجته  
فيتمضها حتى تكاد تكون كالصبياء ، وأنه يستطيع أن يطبع  
على شفتيها قبلة تفقدها القدرة على النطق ! .

« وكل زوجة تعرف أن زوجها يعرف هذه الحقائق ،



ولسكتها لا تعرف أنحن أم تحقره حين يقتل معها لأنها :  
 يوماً في طهو الطعام كما ينبغي ، أو لأنها اشترت ثوباً جديداً ١١  
 أما كان الأخرى به أن يستعين باللياقة ، وأن يتعمل مشقة  
 نملقها ولو قليلاً ليصل إلى ما يهدف إليه ١٢ .

فإذا أردت أن تسعد حياتك الزوجية فاتبع القاعدة رقم ٦ :

استمعين باللباقة والسكاسة على معاصم زوجتك

٢٨١

## لا تكن زوجاً أمياً !

أجرت الدكتورة « كاترين ديفيز » السكرتيرة العامة  
 لمكتب الصحة الاجتماعية ، استفتاء بين ألف زوجة من مختلف  
 الأوساط فكانت نتيجة الاستفتاء صدمة عتيقة ! كانت تنطق  
 بمدى معاناه البائسة الأمريكية من النعاسة الجنسية !

فلما اتضحت هذه الحقيقة للدكتورة كاترين ديفيز ، بادرت  
 بنشرها على الملأ ، وأعلنت في صراحة أن من أهم أسباب  
 الطلاق في هذه البلاد عدم التوافق الجنسي بين الأزواج !

وقد أدت أبحاث الدكتور « ج . هاملتون » إلى هذه  
 النتيجة نفسها . فقد بحث الدكتور هاملتون حالة مائة من  
 الأزواج ، ووجه إلى الرجال والنساء ، كل على إنفراد ، نحو  
 أربعمائة سؤال عن خصائص حياتهم الزوجية ، واقتضاء هذا  
 البحث أربع سنوات كاملة ، حتى لقد اعتبر هذا البحث من  
 الأعمال الاجتماعية الهامة .. وأمدّه بالمال عدد من الجمعيات

الإنسانية ، فإذا كانت النتيجة ١١ . . . يحسن بك أن تطالعها  
في كتاب « ما خطأ الزواج » الذي ألفه الدكتور هاملتون ،  
وكينيث ماكجوان<sup>(١)</sup> !

فما خطأ الزواج ؟ !

يقول الدكتور هاملتون :

« إن عدم التوافق الجنسي يعمم دائماً في قرارة كل زواج  
فاشل ، فإن كل المشكلات الأخرى التي تلابس الزواج يمكن  
أن يفضى عنها الزوجان لو أن التوافق الجنسي استتب بينهما ! »  
وقد بحث الدكتور « بول بوبينو » مذكر معهد « الصلات  
العائلية » و لوس أنجيلوس ، آلاًفاً من الزيجات ، وخرج من  
بحثه الواسع بأربعة أسباب رئيسية تعقب الإخفاق في الزواج ،  
وهو يرتبها هذا الترتيب :

١ - عدم التوافق الجنسي .

٢ - تضارب الآراء والمشارب .

٣ - المشكلات المادية .

٤ - الشذوذ العنلي ، أو العائلي ، أو الجنائي .

(١) Dr. G. V. Hamilton, and Kenneth Macgowan, «What is wrong with marriages».

ولعلك تلاحظ أن الناحية الجنسية آتت في المرتبة الأولى ،  
وأن المشكلات المادية - فطرط الدهشة ! آتت في المرتبة الثالثة !  
« يقول العالم النفسى الشهير « جون واطسون » :  
« الناحية الجنسية هي بلا جدال أهم أسس الحياة ، وهي  
الشيء الذى يتحكم أكثر من سواء في إسماء الرجال والنساء  
أو إشتاقهم ! »

أفليس من المؤسف ، ونحن في القرن العشرين ، ولنا ما نله  
من العلم والمعرفة ، أن يتعطم الزواج ، وتذبر السعادة ، ويقبل  
الشقاء بسبب الجهل القاضح بصدد أهم الفرائز الطبيعية وأولها  
بالاعتبار ؟ !

لقد قضى القس « أوليفر ترفيلد » عشرين عاماً من حياته  
يربط بين الرجال والنساء برباط الزواج المقدس ، قائمه يقول :  
« لقد وجدت في مستهل أعمالى السكينة أن أكثر  
الأزواج الذين حضروا لعقد قرانهم كانوا - رغم ما يصرق عليهم  
من حب - جهلة أميين ! »  
ثم يستطرد فيقول :

« وعندما نترك أننا غالباً ما نترك مسألة التوافق في الزواج  
نهباً لظروف ، بجزلات الغنيم ، كيف تهيئ رتبة الطلاق  
عندنا على ١٦ في المائة وحسب ! »

« ولعل من الحقائق الالامية أن عدداً ضخماً من الأزواج  
والزوجات لا يجب أن يسلكوا في واقع الأمر ، في عداد  
المنزوجين بل أخرى بهم أن يسلكوا في عداد « غير المطلقين » . »

\*\*\*

و يخرج بترفيل بعد هذا ، بالنتيجة التالية :

« إن الزواج السعيد ليس وليد الظروف ، بل هو كالبنا  
المشيد لا بد له من أساس قوى متين »

ولسكى بساعد بترفيل على وضع هذا الأساس القوى المتين ،  
كان بصر على أن يخبره كل من طرفي الزواج بنواياه في المستقبل  
بصراحة تامة ، وكتبتيجة لهذه المناقشات خلص بترفيل إلى قوله  
المأثورة :

« إن كثيراً من الأزواج « المتصلين » هم ، على الرغم من  
ذلك ، أميون ! »

فما السبيل إلى « تنقيف » هؤلاء الأزواج جنسياً ؟

يقول بترفيله :

« ليس ثمة طريقة لاكتساب هذه الثقافة أفضل من قراءة  
كتاب عن الحياة الجنسية . وإني أحفظ في مكتبتى بعدد من

هذه الكتب فضلاً عن مجموعة الكتب التي ألفتها بعنوان  
« الزواج والتوفيق الجنسي »<sup>(١)</sup>

« ويدولى أن أفضل الكتب الجنسية للعروضة الآن في  
المكتبات وأوقفها للقارىء المتوسط هي هذه الكتب الثلاثة  
« الصحة في الزواج »<sup>(٢)</sup> و « الناحية الجنسية للزواج »<sup>(٣)</sup>  
و « العامل الجنسي في الزواج »<sup>(٤)</sup>

فلسكى تعدد حياتك الزوجية ، اعمل القاعدة رقم ٧ :

اقرأ كتاباً قيماً في الناحية الجنسية

أو تدشعر غضاضة في استقاء الثقافة الجنسية من الكتب  
إذن لعل في قول الدكتور « بوبينو » ما يذهب غضاضتك :  
« إن أهم العوامل لأحد من انتشار الطلاق ، نشر الثقافة الجنسية  
بين الأزواج عن طريق الكتب » .

ولذا فإني أشتر أنه لا يحق لي أن أختم هذا الفصل دون

Dr. Oliver Butterfield, «Marriage and Sexual  
Harmony »

Isable E. Hutton, «Hygiene of Marriage »<sup>(٥)</sup>

Mx Exner, «The Sexual Side of Marriage»<sup>(٦)</sup>

Helena Wright, «The Sexual Factor in  
Marriages»<sup>(٧)</sup>

## إجمال

سبع قواعد لكي تتمد حياتك الزوجية

القاعدة رقم ١ : لا تتخلى السكدة .

القاعدة رقم ٢ : دع شريك حياتك ينطلق على سجيته .

القاعدة رقم ٣ : لا تنتقد .

القاعدة رقم ٤ : امنح التقدير المخلص .

القاعدة رقم ٥ : لا تهمل اللغات البسيطة فإن لها في الزواج شأنًا كبيراً .

القاعدة رقم ٦ : استعن باللياقة والسكينة على معاملة زوجتك .

القاعدة رقم ٧ : اقرأ كتاباً في الناحية الجنسية .

أن أذكر مجموعة من الكتب المفيدة التي تناقش هذه الناحية الدقيقة في صراحة علمية مجردة<sup>(١)</sup>

(١) هذه الكتب بعضها مروض فلا في مكبات الطلح المصري ، والبعض الآخر يمكن الحصول عليه إما بمراسلة الناشر رأساً أو عن طريق المكتبات المصرية المستوردة للكتب الانجليزية . « المبرج »

1. The Sex Factor in Marriage, By Helena Wright, M. D.

(Williams & hergate) 3s. 6d.

2. Psychology of Sex, By Havelock Ellis.

(Wm. Heinmann, Ltd) 12s. 6d. net.

3. The Sexual Side of Marriage, by M. J. Exner M. D.

4. The Hygiene of Marriage, by Isable Emslie Hutton, M. D.

5. Preperation for marriage, by Keuneth walker M. D.

(Jonathan Cape, Ltd.) 5s. net.

6 Married Love, by Marie G. Stoppes

(Putnam) 6s. net.

7. Sex in marriage, by Ernest, R. and Gladys. H. Groves,

(Howe) 3s. 6d.

8. A. Marriage Manule, by Drs. Hannah and Abraham Stone.

(Gollancz) 7s. 6. net

9. Our Sex Life, by Fritz Kohn.

(Wm. Heinmann Ltd.) 30s. net.

10. Love and Happiness, by I. M. Hotep.

(Wm. Heinmann Ltd.) 8s. 6p. net.

## أسئلة للأزواج

- ١ - هل تحمل لزوجتك دافئة من الأزهار في المناسبات ، كعيد ميلادها ، أو عيد زواجك؟ وهل تتحفها بالهدايا الرقيقة ؟
- ٢ - هل تراعى ألا تنفد منها أمام الغير ؟
- ٣ - هل تمنحها شيئاً من المال فضلاً عن نفقات البيت - لتنفقه كيفما يترامى لها ؟
- ٤ - هل تهتم بتقويم عقليتها ؟ وهل تمنحها عليها في أوقات الشدة ، وترفع عنها في أوقات الضيق ؟
- ٥ - هل تقضى معها نصف وقت فراغك ، على الأقل ؟
- ٦ - هل تمتنع عن تسفيه طريقتها في الطهو و تدبير المنزل وتقرنها بطريقة أمك - مثلاً - أو زوجة هذا أو ذاك ؟
- ٧ - هل تبدي اهتماماً تحياتها الخاصة : بنواحيها ، ومجتمعاتها ، والكتب التي تظلمها ، وآرائها في المسائل العامة ؟
- ٨ - هل تراعى دائماً أن تمدحها وتبدي إعجابك بها ؟
- ٩ - هل تشكرها على ما تقوم به من أجلك كحياطة زر ، أو رتق جورب ، أو إرسال حلتك إلى السكّواء ؟

## أسئلة للزوجات

- ١ - هل تعطين زوجك مطلق الحرية في شئون عمله ، وتمنعه من انتقاد ذوقه في اختيار مكرتيرته مثلاً ، أو قطع خنثي إذا خلا لنفسه ؟
- ٢ - هل تتوخين أن يبذل المنزل جذاباً مريحاً ؟
- ٣ - هل تتوعين في أصناف الطعام حتى ليصعب عليه أن يحدس ماسوف يتناوله في كل مرة يجاس فيها إلى المائدة ؟
- ٤ - هل أنت محبطة بعمل زوجك حتى إنه يملك أن تناقشه فيه ؟
- ٥ - هل تجابهين الأزمات المالية بشجاعة وصبر دون أن تعطي اللوم على زوجك ، أو تقارنيه بالرجال الناجحين !
- ٦ - هل تبذلين جهداً خاصاً لكل تمشي في وفاق مع أمه وأقاربك ؟
- ٧ - هل تلاحظين في اختيار ثيابك بين ذوقك وذوق زوجك من حيث اللون والتفصيل ؟

٨- هل تقسمين بعض الاخلاقات البسيطة في الراى من أجل  
استتباب الوفاق بينكما ؟ .

٩- هل تبذلين جهداً لكي تتعلمى الألعاب المليية التى  
يحبها زوجك ، حتى يسهل عليك أن تشاركه قضاء  
وقت فراغه ؟ .

- هل يوجد اهتمام فى هذا المرحله  
للـ